

LA CASA IDEALE A ROMA

INDAGINE
SULL'IDEA
DI ABITAZIONE
DELLE FAMIGLIE
ROMANE

QUEI

*D'una città non godi
le sette o le settantasette meraviglie,
ma la risposta che dà
a una tua domanda.*

(Italo Calvino - Le città invisibili)

3 8 | 2 0 2 3
EDIZIONE SPECIALE - ANNO XX

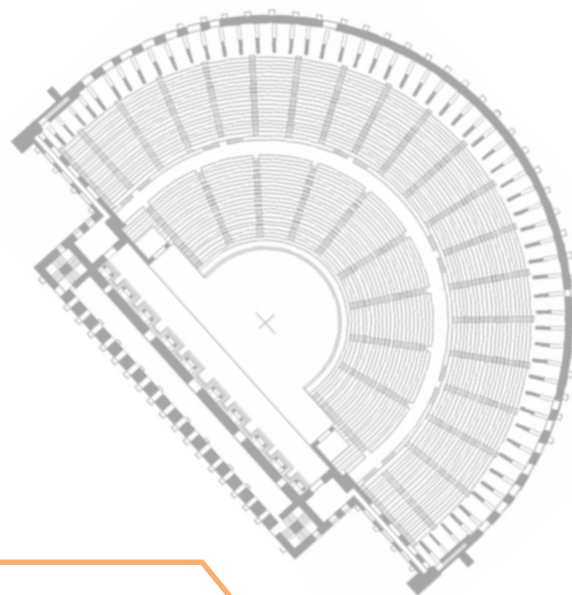
QEI - Quaderni di Economia Immobiliare Periodico semestrale di Tecnoborsa



Direzione, redazione e amministrazione Tecnoborsa S.C.p.A.

Viale delle Terme di Caracalla, 69/71
00153 Roma
Telefono (+39) 0657300710
info@tecnoborsa.com
www.tecnoborsa.com

*Ogni diritto è riservato.
La riproduzione degli articoli, anche parziale,
è permessa solamente citando la fonte.
Tecnoborsa e gli autori della presente
pubblicazione non possono assumere alcuna
responsabilità conseguente a perdite subite
da terzi in quanto derivate dall'uso o dal mancato
uso dei testi o del materiale ivi contenuto.
Tecnoborsa è a disposizione per eventuali diritti
di terzi.*



Impaginazione: Digitalialab - Roma



Tecnoborsa

Tecnoborsa è una società consortile per azioni impegnata nello sviluppo del mercato immobiliare attraverso la creazione di sistemi, strumenti e linee guida che favoriscano l'interazione di tutti i soggetti del settore. L'azionariato è riconducibile in modo prevalente al sistema delle Camere di Commercio che detengono la maggioranza assoluta del capitale sociale.

In linea con la propria missione istituzionale e per consolidare le funzioni di analisi e approfondimento, Tecnoborsa opera con un proprio Centro Studi sull'Economia Immobiliare che cura la rilevazione, l'elaborazione e la diffusione di dati utili per la pianificazione e l'attuazione di scelte nella sfera della politica economica, urbanistico-edilizia, creditizia e fiscale.

Tra le attività sviluppate da Tecnoborsa attraverso il proprio Centro Studi, l'Indagine annuale sul mercato

immobiliare e le famiglie italiane e la partecipazione al Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia con Banca d'Italia ed Agenzia delle Entrate. Con il proprio "Codice delle Valutazioni Immobiliari - Italian Property Valuation Standard", considerato standard di riferimento per gli operatori del settore e attraverso i QEI - Quaderni di Economia Immobiliare, offre un qualificato contributo tecnico al confronto culturale sul tema immobiliare, anche a livello internazionale.

Borsa Immobiliare di Roma

Alcuni decenni or sono la Camera di Commercio di Roma ha promosso l'attivazione della Borsa Immobiliare quale sistema di servizi per lo sviluppo e la trasparenza del mercato locale, affidandone

in seguito la gestione a **Tecnoborsa** per favorire la possibilità di fare rete con altri territori attraverso le Camere di Commercio interessate, promuovendo così valori e strumenti della Borsa stessa. Di particolare rilievo tra le attività di Borsa la realizzazione del Listino ufficiale per divulgare le quotazioni di mercato rilevate da un comitato tecnico, attraverso una metodologia oggettiva e validata da terzi.

Gli agenti che fanno parte del sistema Borsa scelgono di operare secondo prassi e regolamenti in cui centrale è la qualità nelle diverse declinazioni. Ogni agente della **Borsa Immobiliare di Roma** punta ad un costante accrescimento dei propri standard professionali, privilegiando un approccio al mercato ed alla interazione con il cliente orientato alla massima trasparenza e attenzione attraverso la cura dei bisogni espressi, cercando di intercettare ed anticipare anche quelli non ancora manifestati.



Sommario

Presentazione 8

I. LA CASA IDEALE PER LE FAMIGLIE ROMANE

Introduzione 11

La casa nell'era dell'incertezza 11

1. La casa “reale”: come abitano i romani 12

1.1. La casa post-pandemica: soddisfatti ma
con un continuo lavoro di miglioramento 15

1.2. Nuove funzioni, l'impatto del digitale
e le modifiche interne 17

2. Alla ricerca di un nuovo abitare 20

**3. La casa “ideale”: una tradizione
proiettata al futuro 25**

3.1. I parametri generali di orientamento 25

3.2. La casa e il parametro della prossimità 27

3.3. La rivincita della palazzina 30

3.4. Un edificio residenziale sempre più intelligente.....	31
3.5. La casa di dentro: aperta e funzionale	32

4. Vivere a Roma 33

4.1. I romani attaccati alle proprie radici	34
4.2. Muoversi a Roma	37
4.3. Il futuro della capitale e i problemi da rimuovere.....	38

II. LE FAMIGLIE ROMANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - TRANSAZIONI E MUTUI

1. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni 42

1.1. Le compravendite e le locazioni effettuate.....	42
--	----

2. Il ricorso ai mutui 44

3. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni..... 45

3.1. Le compravendite e le locazioni previste.....	45
--	----

III. LE FAMIGLIE ROMANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE

1. L'intermediazione 49

2. La valutazione..... 52

NOTA METODOLOGICA

Definizione del campione di indagine 54

Metodo di rilevazione 54

Fase di analisi 54

L'errore campionario..... 54



a cura di Valter Giammaria
Presidente Tecnoborsa

Presentazione

Le città sono la rappresentazione fisica del nostro bisogno di relazioni e Tecnoborsa da diversi anni, approfondisce le dinamiche collegate al rapporto tra le famiglie e i temi dell'abitare, analizzati in funzione del mercato immobiliare.

Lo facciamo con una indagine incentrata sulle transazioni avvenute e quelle previste, con le motivazioni sottostanti le compravendite, il ricorso al mutuo, i fattori di scelta che orientano verso la locazione, l'uso dell'intermediario immobiliare, così come il ricorso allo specialista per la valutazione dell'immobile, coinvolgendo un campione di oltre 2.400 famiglie. Questa parte strutturale della nostra indagine viene poi integrata con focus tematici su diversi aspetti dell'abitare che ci vengono ispirati da elementi di contesto, via via rilevati.

Così, nel tempo, abbiamo esplorato la progressiva digitalizzazione delle nostre case così come l'attenzione verso il risparmio energetico e le scelte sostenibili, considerata l'estrema attualità del tema della rigenerazione urbana nel nostro Paese dove oltre il 74% degli edifici residenziali è stato costruito prima del 1980

e circa il 65% degli edifici costruiti fino ai primi anni novanta, sono in classe energetica G o F. Abbiamo registrato il maggior bisogno di sicurezza, di casa come rifugio, in un momento in cui si affermava l'indefinitezza di una società fluida, e delineato i nuovi bisogni residenziali divenuti realtà successivamente alla esperienza pandemica.

Il nostro universo di interesse ad anni alterni è quello delle famiglie con una analisi che esplora la realtà di cinquantaquattro comuni, e le famiglie- intendendo con questo termine le diverse tipologie di famiglia, sia unipersonale che di coppia con o senza figli- che risiedono nelle sei grandi città Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova, con una densità abitativa superiore ai cinquecentomila abitanti.

Con questa indagine realizzata con il sostegno della Camera di Commercio di Roma e il prezioso supporto scientifico di Rur per il focus tematico sulla casa ideale, abbiamo approfondito la realtà locale, esplorando i sogni delle famiglie che hanno il privilegio di vivere a Roma, città unica al mondo. Miniera inesauribile di meraviglia per gli appassionati di arte, storia, cultura, la più grande area urbana del Paese, con un territorio che si sviluppa su una superficie complessiva pari

alla somma delle nove più grandi città italiane ed una popolazione che arriva a superare quattro milioni e mezzo di persone, tra residenti, visitatori abituali, turisti. La capitale ha anche uno dei più grandi centri storici d'Europa, Patrimonio dell'Unesco con tutte le complessità legate alla gestione- anche in termini di mobilità- che una realtà del genere richiede e la necessità di una valorizzazione delle attività produttive stabili.

Gli spunti di riflessione per uno sviluppo armonico della città aderente ai bisogni dei propri abitanti offerti dalla lettura di questa indagine sono molti. Colpisce nella lucidità dell'analisi dei problemi e delle criticità legate alla mobilità, alla necessità di maggiori servizi nel sociale, alla scarsa cura, il senso di appartenenza dei romani al proprio contesto territoriale di riferimento, il legame con il proprio quartiere nel quale si cercano riferimenti stabili, si costruiscono relazioni per dare valore al vivere quotidiano. E la valutazione conclusiva che si afferma su tutte, non ci coglie di sorpresa perché è quella che- d'istinto- daremmo anche noi: la quasi totalità dei romani mostra di avere salde radici nella propria città, che non cambierebbe mai per nessun'altra realtà.



I. LA CASA IDEALE PER
LE FAMIGLIE
ROMANE

INTRODUZIONE

Gli eventi che hanno caratterizzato il più recente periodo hanno accentuato la tendenza, da sempre presente nella società italiana, a **vedere nella casa un fattore diassicurazione** e il principale impiego dei risparmi familiari.

Anche per queste ragioni nell'epoca post Covid-19, in particolare a Roma e nelle grandi città, abbiamo assistito a una ripresa del mercato immobiliare residenziale, che resta la principale componente del *real estate* italiano. Al tempo stesso, nuove fenomenologie stanno determinando cambiamenti nei meccanismi di mercato e l'affiorare di nuovi fabbisogni sociali.

L'affermarsi delle piattaforme digitali destinate all'utilizzo temporaneo del patrimonio edilizio in relazione al vero e proprio boom della domanda turistica a Roma e nelle principali città d'arte italiane, provocano **ripercussioni negli equilibri fra domanda e offerta in locazione**, ma anche nella propensione agli investimenti immobiliari.

Inoltre, i contraddittori andamenti dell'evoluzione sociale ripropongono la **questione abitativa** quale componente delle **politiche sociali** dopo decenni in cui i meccanismi spontanei avevano garantito un accettabile livello di copertura anche delle aree più svantaggiate della domanda abitativa.

I forti differenziali che a partire dal 2008 hanno reso meno omogeneo il corpo sociale, ripropongono una nuova attenzione per un *welfare* abitativo di cui dovrebbero farsi carico le autorità pubbliche, con il coinvolgimento dei privati.

La conflittualità esistente soprattutto nelle grandi aree metropolitane implica un radicale ripensamento per gli interventi di edilizia popolare. Al tempo stesso, **la questione abitativa costituisce una condizione complementare all'efficienza di settori fondamentali per il futuro del Paese, quali l'alta formazione universitaria (è il caso delle residenze universitarie) o per la mobilità del lavoro, o ancora per particolari comparti dell'economia come l'agricoltura** (vedi la sistemazione degli stagionali).

Intorno all'abitare, quindi, si sviluppa un'ampia gamma di interessi che spaziano dalla propensione all'investimento al desiderio di miglioramento residenziale per giungere alle problematiche sociali. Resta così confermata **la centralità della casa nella vita quotidiana delle famiglie, nella struttura delle città e nell'economia del settore immobiliare.**

LA CASA NELL'ERA DELL'INCERTEZZA

La casa rappresenta, si è detto, un punto fermo per le persone, per le famiglie e per le comunità, particolarmente in un periodo come quello che stiamo attraversando nel quale eventi globali ci colgono di sorpresa, in quanto spesso sconosciuti ed imprevisi o anche difficili da intercettare non potendo determinarne in anticipo, con probabilità definite e misurabili, gli effetti concreti.

Inoltre, le tre più critiche fenomenologie in atto, ovvero la **crisi climatica**, quella **demografica** e la **de-globalizzazione** non consentono una agevole previsione degli scenari futuri. Scelte e decisioni di ciascuno dipendono anche dall'interazione con altri soggetti di cui non sempre è facile determinare i comportamenti. Questa **incertezza di tipo "interattivo"** tende poi ad **accrescere la percezione del rischio**, causa in definitiva di una **maggiore instabilità**.

Le presenti condizioni dell'abitare vanno, poi, inserite in conglomerati metropolitani, come **Roma, le cui reali dimensioni e problematiche sfuggono alle analisi tradizionali**. I mutamenti profondi portati da due decenni di mondializzazione sono oggi leggibili nei contesti urbani in quanto:

- nelle città, che sono per loro stessa natura **sistemi insediativi fortemente differenziati** al loro interno, si manifestano in forma amplificata le disuguaglianze sociali;
- i cambiamenti nei modi di lavorare, di consumare, di divertirsi hanno destrutturato i cicli cadenzati della **vita urbana** che è diventata più **fluida e complessa**, determinando un rilevante carico personale di decisioni e scelte, divenute inevitabili fonti di stress;
- l'**intensità economico-produttiva**, propria delle concentrazioni metropolitane, produce inoltre una forte attrattività motivata dalla speranza di poter cogliere nuove **opportunità**;
- le metropoli, e Roma in particolare, sono **comunità plurali** in quanto diventano sede di più popolazioni sia stabili che fluttuanti, che vanno gestite e integrate opportunamente per non determinare tensioni e instabilità. In questo senso la stessa **area romana è sottodimensionata nelle statistiche ufficiali** non in grado di registrare sia i residenti effettivi che quelli temporanei, una misurazione indispensabile per poter analizzare e governare la dimensione abitativa.

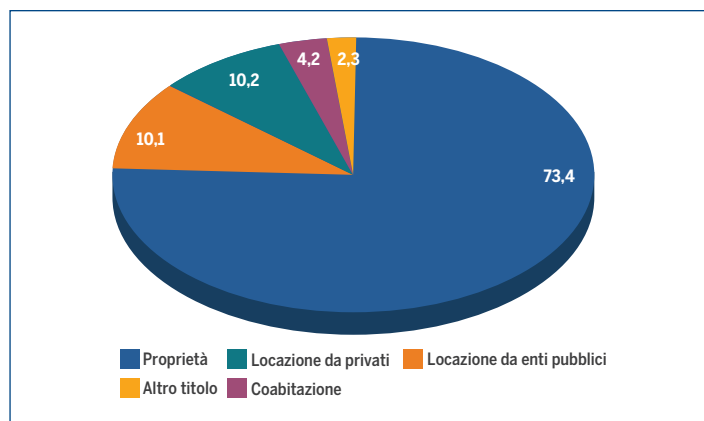
Con la crisi pandemica l'incertezza urbana è diventata strutturale, rendendo l'abitare, la **casa** in cui si vive il vero **centro delle identità individuali**, con il quartiere come micro-cosmo collettivo di riferimento.

1. LA CASA "REALE": COME ABITANO I ROMANI

Come accade nel resto d'Italia, la stragrande maggioranza delle famiglie romane **vive in una abitazione di sua proprietà**. Infatti, il 73,4%, secondo l'indagine realizzata nell'ambito della presente ricerca, vive in un proprio alloggio. Il titolo di godimento è particolarmente diffuso fra coppie e coppie con figli e in particolare nelle aree dell'Agro romano. Un 10,2% vive in un alloggio in **locazione da privati e un ulteriore 10,1% in affitto da enti pubblici. La condizione di inquilino, pertanto, riguarda complessivamente il 20,3% dei nuclei, con una particolare incidenza per quelli unifamiliari.**

Un 4% degli intervistati dichiara di vivere in **coabitazione**, ed anche in questo caso il co-housing è più diffuso fra i singoli e nelle aree del Centro Storico, dei quartieri urbani Nord e Sud. Infine, appare residuale la quota di chi gode di un alloggio ad altro titolo, con un valore pari al 2,3% (fig. 1).

Fig. 1 - Titolo di godimento dell'abitazione occupata (val. % degli intervistati)



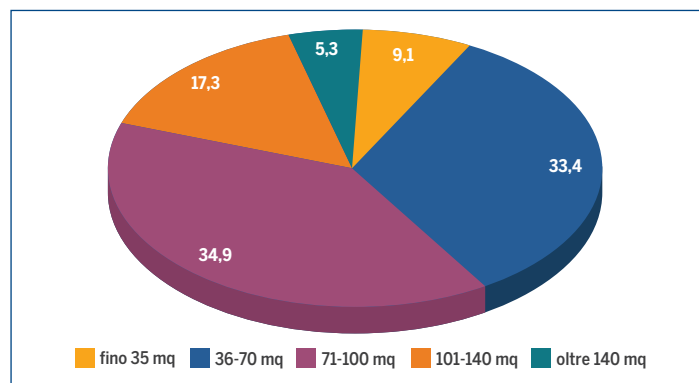
Fonte: indagine Tecnoborsa

Bisogna considerare la fascia del **disagio abitativo** e della precarietà. I richiedenti un alloggio di edilizia pubblica si stima siano a

Roma 14.000, di cui 3.000 in condizioni gravi sia sotto il profilo alloggiativo che sociale e di reddito.

Un aspetto che ha assunto una particolare importanza a seguito delle restrizioni che hanno caratterizzato il periodo della pandemia è quello inerente la **dimensione dell'abitazione utilizzata**. Gli alloggi di piccolo taglio, fino a 35 metri quadri rappresentano il 9,1%, nella categoria medio-piccola (36-70 metri quadri) si colloca il 33,4% degli alloggi mentre un ulteriore 34,9% ha dimensione compresa fra 71 e 100 metri quadrati. Le abitazioni di taglio superiore ai 100 metri quadri rappresentano complessivamente il 22,6% (fig. 2).

Fig. 2 - Famiglie per dimensioni dell'abitazione occupata (val. % degli intervistati)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Questo tipo di distribuzione degli immobili, se confrontata con l'ampiezza rilevata dall'Istat nel 2022 dei nuclei familiari, rende evidente una situazione abitativa abbastanza soddisfacente sotto il profilo dimensionale. Difatti, il 45,2% dei nuclei residente a Roma è composto da un solo componente, il 23,9% da due componenti, il 16,1% da tre componenti e il restante 14,8% da quattro e più componenti. Bisogna sottolineare come molti piccoli nuclei siano costituiti da persone della terza età (singoli e coppie) che continuano ad abitare in alloggi di dimensioni medio-grandi, come continuazione di una storia familiare che si è andata modificando nel tempo, riducendo la numerosità dei componenti familiari.

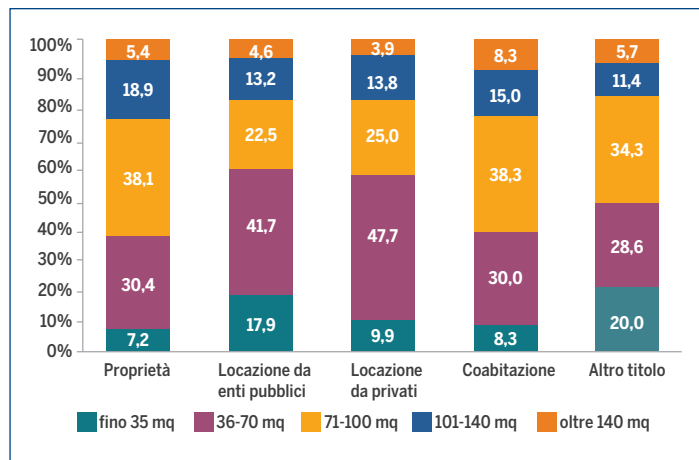
Possiamo in qualche modo dedurre che l'**effetto demografico** si

proietta anche sull'utilizzo del patrimonio edilizio di una città come **Roma, investita da un crescente processo di invecchiamento della popolazione.**

L'ampiezza dell'abitazione occupata assume una certa variabilità anche in funzione del titolo di godimento. Difatti, la maggiore incidenza negli alloggi di piccole dimensioni si registra nella locazione da enti (17,9%) e nell'utilizzo ad altro titolo (20%), in cui è anche compreso l'uso degli immobili in corrispettivo di lavoro.

In generale, la locazione vede una maggiore incidenza di alloggi medio-piccoli (al di sotto di 70 metri quadri) rispetto all'utilizzo in proprietà, mentre i proprietari per il 38,1% vivono in alloggi compresi fra 71 e 100 metri quadri, il 18,9% fra 101 e 140 metri quadri, e il 5,4% oltre i 140 metri quadri, un valore doppio rispetto alla media generale. Un discorso a parte merita la coabitazione che avviene, come è ovvio, tendenzialmente in alloggi medi o grandi (fig. 3).

Fig. 3 - Titolo di godimento dell'abitazione occupata, per dimensioni dell'alloggio (val. % degli intervistati)



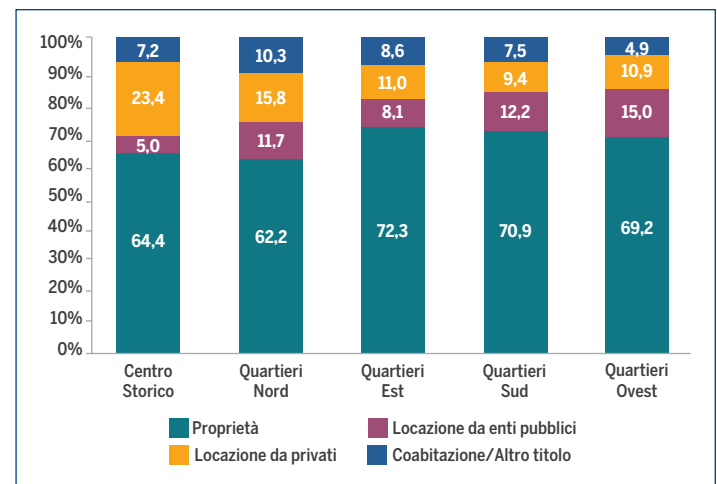
Fonte: indagine Tecnoborsa

Sotto il profilo **territoriale** resta confermata in tutti gli ambiti dell'area romana una prevalenza dell'utilizzo dell'alloggio in proprietà, sebbene si possa notare una quota superiore alla media di proprietari nelle Zone dell'Agro Romano. I valori più bassi di proprietari si registrano nei Quartieri Urbani Nord (Salario, Montesacro, Cortina d'Ampezzo): l'in-

cidenza della proprietà in queste aree è del 62,2%, della locazione da privati del 15,8%, della locazione da enti pubblici dell'11,7%.

Nel Centro Storico si ha la quota più elevata di affitto da privati con un'incidenza del 23,4% e la quota più bassa di affitto da enti pubblici (5%). Nei restanti Quartieri Urbani l'incidenza della proprietà si attesta attorno ai valori medi. Nei Quartieri Urbani Ovest (Gianicolense, Aurelio, Primavalle, Trionfale) si registra la maggiore quota di alloggi di enti pubblici ceduti in locazione, pari al 15% (fig. 4).

Fig. 4 - Titolo di godimento dell'abitazione occupata, per ambito urbano – Centro storico, Quartieri Urbani e Suburbani (val. % degli intervistati)



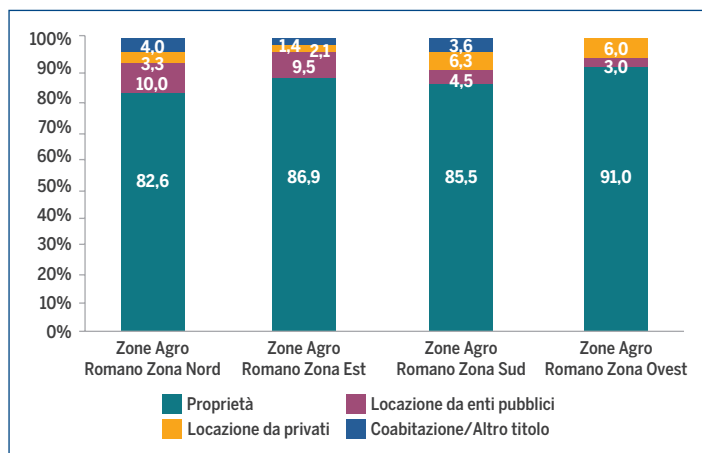
Fonte: indagine Tecnoborsa

La maggiore diffusione della proprietà riguarda le Zone dell'Agro Romano, che rappresentano, in effetti, la seconda cintura di espansione delle periferie urbane. Nell'Agro Romano Nord (Val Melaina, Fidene, La Storta, Labaro ecc.) la proprietà raggiunge l'82,6%, in quella Est (Tor Sapienza, Torre Spaccata, Borghesiana, ecc.) l'86,9%, nell'Agro Romano Sud (Ostia, Acilia, Tor de Cenci) l'85,5% ed, infine, nelle Zone dell'Agro Romano Ovest (Magliana Vecchia, Casalotti, Ottavia) si registra il valore massimo del 91% (fig. 5).

L'utilizzo del patrimonio ha, naturalmente, una rilevante correlazione con le condizioni socio-economiche delle famiglie utilizzatrici, ma alcune significative differenze possono essere riscontrate anche rispet-

to al **genere della persona di riferimento** dei nuclei familiari. Un sostanziale equilibrio fra uomini e donne si registra fra i proprietari e gli inquilini da enti pubblici. Per quanto riguarda invece la locazione da privati, e soprattutto il co-housing, si registra una prevalenza (molto significativa nel caso delle coabitazioni) della persona di riferimento di sesso femminile, situazione ribaltata per quanto riguarda le altre forme di titolo di godimento.

Fig. 5 - Titolo di godimento dell'abitazione occupata, per ambito urbano -Zone dell'Agro Romano (val. % degli intervistati)



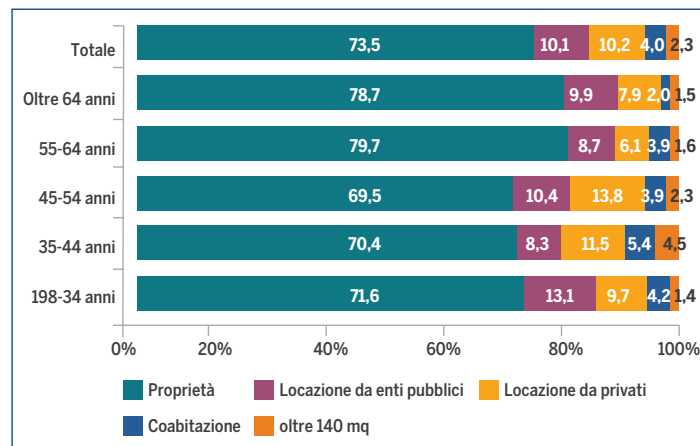
Fonte: indagine Tecnoborsa

Una differenziazione altrettanto importante si può rilevare nell'analisi per **generazioni**. I nuclei con persone di riferimento più anziane vedono una maggiore incidenza di proprietari, pari al 79,7% per quelli di età compresa fra i 55-64 anni e 78,7% per gli ultra 64enni. Per i più giovani significativa è l'incidenza di chi vive in affitto da enti pubblici, pari al 13,1%, mentre gli inquilini da privati vedono una maggiore incidenza fra le generazioni intermedie, con l'11,5% fra i 45-54 anni e il 5,4% fra i 35-44 anni (fig. 6).

Per quanto riguarda le **tipologie familiari**, le linee tendenziali vedono le famiglie con figli avere una maggiore propensione alla casa in proprietà rappresentando il 44,3% dei proprietari. Una maggiore presenza di singoli e coppie si riscontra negli alloggi ceduti in loca-

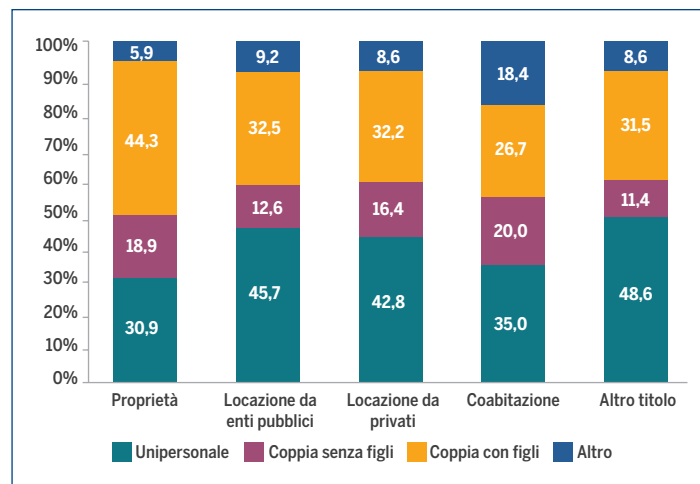
zione, mentre il co-housing riguarda le altre tipologie familiari (nuclei monogenitoriali, ricostruiti, ecc.) (fig. 7).

Fig. 6 - Titolo di godimento dell'abitazione occupata, per classe d'età della persona di riferimento (val. % degli intervistati)



Fonte: indagine Tecnoborsa

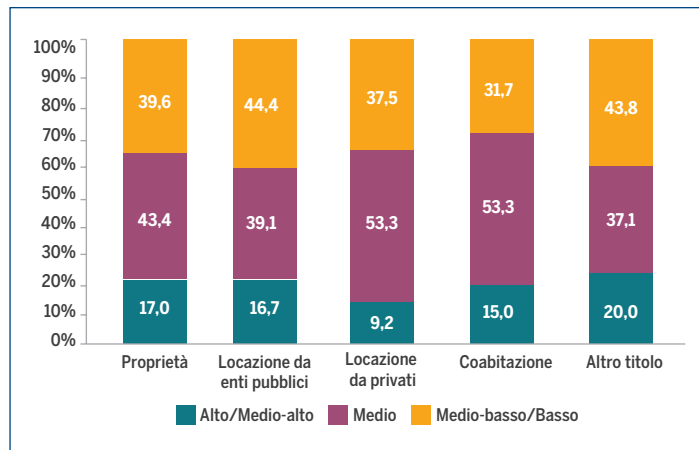
Fig. 7 - Titolo di godimento dell'abitazione occupata, per tipologia familiare (val. % degli intervistati)



Fonte: indagine Tecnoborsa

La proprietà della casa è un valore che attraversa orizzontalmente tutti i ceti sociali e pur nelle differenze esistenti non marca profonde disuguaglianze. Difatti, con riferimento al **livello socio-economico delle famiglie** sotto il profilo del reddito disponibile, fatto 100 il numero di proprietari il 17% appartiene a nuclei di livello alto e medio-alto, il 43,4% del livello medio e il 39,6% del livello medio-basso e basso. Una certa differenza si nota invece per quanto riguarda l'affitto da enti, che rimanda alle differenze esistenti nelle tipologie di locatari. Alcuni fanno riferimento a canoni di mercato, come nel caso degli enti previdenziali, altri all'edilizia residenziale pubblica o al *social housing*. Per questa modalità d'uso dell'alloggio ritroviamo un 10,3% dei gruppi sociali medio-alti e l'11,3% rispetto al complesso di strati sociali a basso reddito. Il ceto medio vede al contrario una significativa incidenza pari al 12,2% degli inquilini da privati (fig. 8).

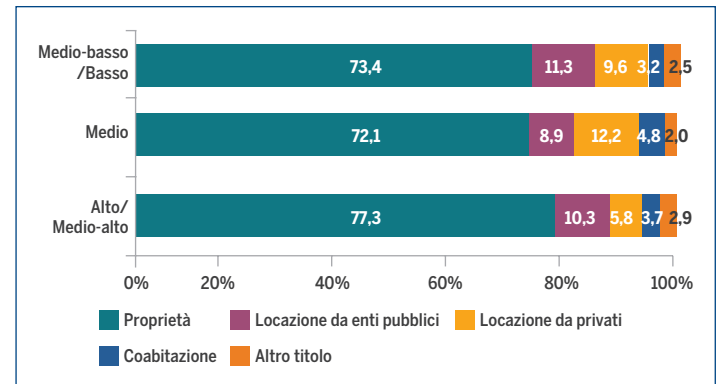
Fig. -8 - Titolo di godimento dell'abitazione occupata, per livello socio-economico delle famiglie (val. % degli intervistati)



Fonte: indagine Tecnoborsa

E' interessante notare che comunque il mercato immobiliare, in tutte le sue diverse componenti, interessa (con variazioni non elevatissime) l'intera struttura sociale in modi simili. Le famiglie più ricche hanno comunque una quota di proprietari pari al 77,3% del totale, certo superiore ma non straordinariamente lontana dai proprietari di più limitate disponibilità economiche, dove i possessori scendono al 73,4% (fig. 9).

Fig. 9 - Famiglie per livello socio-economico secondo il titolo di godimento dell'alloggio occupato (val. % degli intervistati)

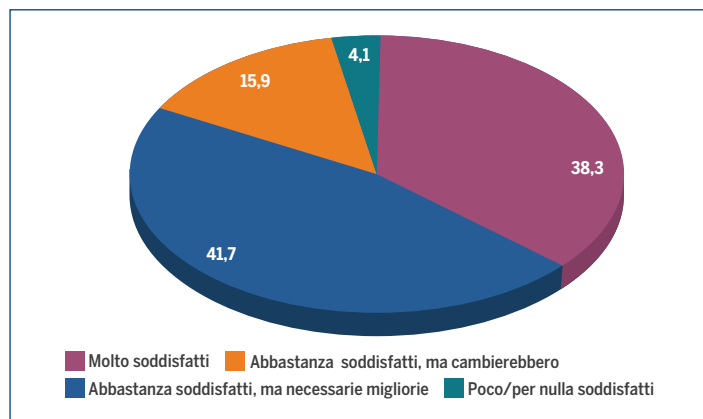


Fonte: indagine Tecnoborsa

1.1 La casa post-pandemica: soddisfatti ma con un continuo lavoro di miglioramento

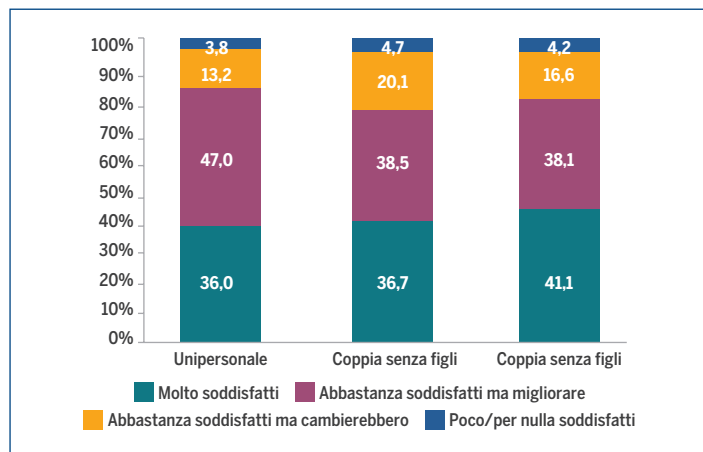
Per quanto riguarda il **livello di soddisfazione** della condizione abitativa, la maggior parte degli intervistati, pur esprimendo un gradimento, dimostra una necessità o una volontà più o meno intensa di **miglioramento**. In particolare, il 41,7% si dichiara abbastanza soddisfatto dell'abitazione in cui vive che, tuttavia, necessita di migliorie per essere effettivamente adeguata. Un ulteriore 15,9% si dichiara abbastanza soddisfatto ma comunque **intenzionato a cambiare casa** ove ricorrano condizioni che rendano possibile il trasferimento. Pertanto, complessivamente **quest'area border line** quanto a livelli di soddisfazione raggiunge il 57,6% dei romani. **Pienamente soddisfatto** si dichiara il 38,3% dei nuclei, soprattutto quelli residenti nelle aree centrali, a Roma Ovest e nell'Agro Romano. **Fortemente insoddisfatto** infine si dichiara il 4,1% degli intervistati, con una maggiore intensità a Roma Nord e a Roma Est. I romani hanno una particolare cura della casa in cui abitano e per questa ragione non hanno manifestato un particolare disagio in occasione della crisi pandemica che ha portato tutti gli italiani a riconsiderare la propria situazione alloggiativa, vedendo accrescere fortemente l'utilizzo del proprio alloggio a causa delle restrizioni nella mobilità imposte da Covid-19.

Fig. 10 - Grado di soddisfazione dell'abitazione occupata (val. % intervistati)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig. 11 - Grado di soddisfazione dell'abitazione occupata per tipologia familiare (val. % intervistati)

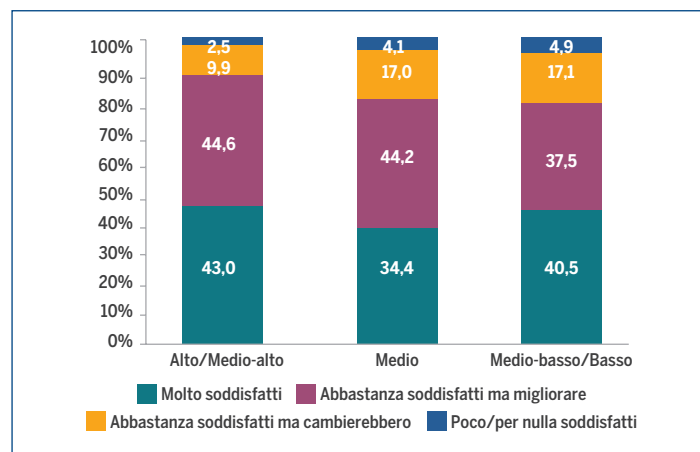


Fonte: indagine Tecnoborsa

Allo stato attuale, un giudizio particolarmente positivo coinvolge in particolare le famiglie con figli, dove i molto soddisfatti salgono al 41,1% dalla media del 38,3%. La quota relativamente maggioritaria, pari al 41,7% esprime un giudizio abbastanza soddisfatto, ma esprime

una propensione a realizzare piccoli o grandi interventi di ristrutturazione per migliorarla. In particolare, questa categoria fa riferimento per il 47% ai single, una ulteriore quota del 15,9%, pur esprimendo un giudizio abbastanza positivo, manifesta il desiderio di cambiare abitazione al fine di soddisfare più pienamente i propri fabbisogni. I totalmente insoddisfatti rappresentano una piccola minoranza e riguardano in modo molto simile tutte le tipologie familiari (figg. 10 e 11).

Fig. 12 - Grado di soddisfazione dell'abitazione occupata, per livello socio-economico della famiglia sotto il profilo del reddito disponibile (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

In definitiva, **la maggior parte dei nuclei residenti a Roma mostrano un rapporto con l'abitare ispirato al continuo bisogno di adeguamento e miglioramento, difatti ben il 57,6%, pur dichiarando un buon livello di soddisfazione, esprime il desiderio di operare qualche forma di cambiamento riguardo all'alloggio dove vive.** Naturalmente i livelli di soddisfazione e le tendenze a migliorare la condizione abitativa fanno i conti con il reddito e le risorse disponibili da parte delle famiglie.

Le condizioni abitative più soddisfacenti riguardano i gruppi sociali a reddito alto-medio alto che, per il 43% si dichiarano molto soddisfatti e per un ulteriore 44,6% abbastanza soddisfatti con tendenza ad effettuare interventi di miglioramento mentre si registrano i più bassi

valori quanto a desiderio di cambiamento o totale insoddisfazione. Per quanto riguarda il ceto medio e gli strati sociali a più basso reddito, l'area dell'insoddisfazione e del cambiamento supera un quinto degli intervistati, ovvero un valore quasi doppio rispetto alle famiglie più benestanti (fig. 12).

1.2 Nuove funzioni, l'impatto del digitale e le modifiche interne

La pandemia rappresenta un momento di svolta nell'utilizzo degli spazi domestici in quanto molte delle funzioni svolte fuori casa sono state forzatamente internalizzate, ampliando la platea degli utilizzatori, soprattutto per quanto riguarda i **servizi in rete**. In particolare, il 64,8% degli intervistati ha dichiarato che, a seguito della pandemia, ha aumentato o ha avuto accesso per la prima volta all'**acquisto di prodotti online**, il 52,9% ai **servizi internet**, il 46% ha effettuato **operazioni bancarie**, una quota particolarmente significativa pari al 47,9% ha sottoscritto abbonamenti per avere accesso alle piattaforme di **intrattenimento televisivo**, il 21,1% ha effettuato sistematicamente un **lavoro a distanza**, dalla propria abitazione e il 17% ha avuto accesso a **lezioni** via internet.

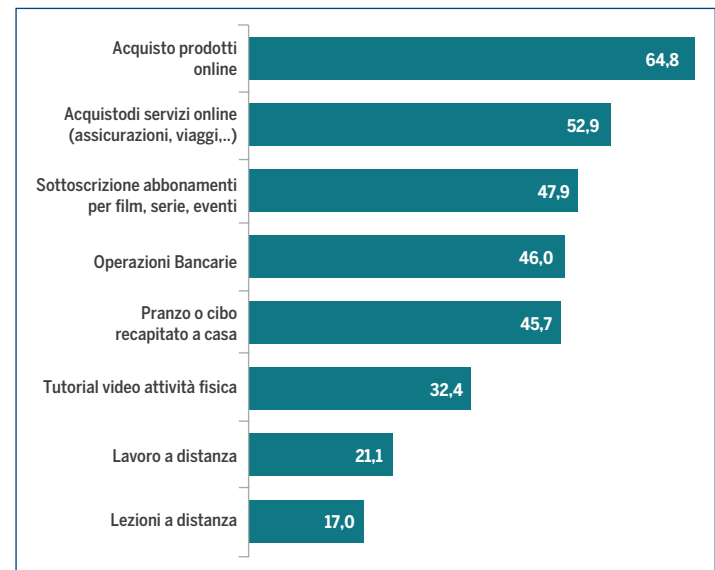
Ma oltre agli acquisti e ai servizi di cui si usufruisce da casa tramite la rete, la pandemia ha aperto un ulteriore fronte in precedenza scarsamente utilizzato, **quello del cibo recapitato a domicilio**, un'abitudine che riguarda il 45,7% dei romani. In definitiva, l'anno 2020 costituisce un vero e proprio spartiacque nell'uso dell'abitazione e per converso anche nella riduzione di alcune funzioni urbane, si pensi all'intrattenimento e al travaso di spettatori da cinema e teatri verso le piattaforme digitali domestiche (fig. 13).

Gli analisti di tali fenomenologie, tuttavia, non pensano che i servizi telematici possano sostituire l'accesso fisico a luoghi di consumo o di intrattenimento, ne è prova il ritorno nei luoghi della socialità (ristoranti, piazze, spettacoli) non appena la condizione sanitaria lo ha reso possibile.

È indubbio, tuttavia, che nella città post-pandemica **lo spazio domestico assuma nuovi e più ampi significati collegati a una maggiore intensità d'uso**. Il lavoro agile in particolare riguarda una quota significativa di romani, con una particolare intensità per i componenti della generazione X e della generazione Y (età compresa fra i

35 e i 54 anni), una certa prevalenza del genere maschile e, come tipologia familiare, dei nuclei unipersonali e delle coppie con figli minori. Le fasce di età giovanili fino all'età intermedia (fra 18 e 54 anni) sono quelle che hanno modificato in senso più radicale i comportamenti domestici e registrano valori superiori alla media sia per quanto concerne l'acquisto di abbonamenti per film e serie televisive, che per l'utilizzo del delivery di cibo.

Fig. 13 – Attività svolte a casa più frequentemente negli ultimi anni (val. %)

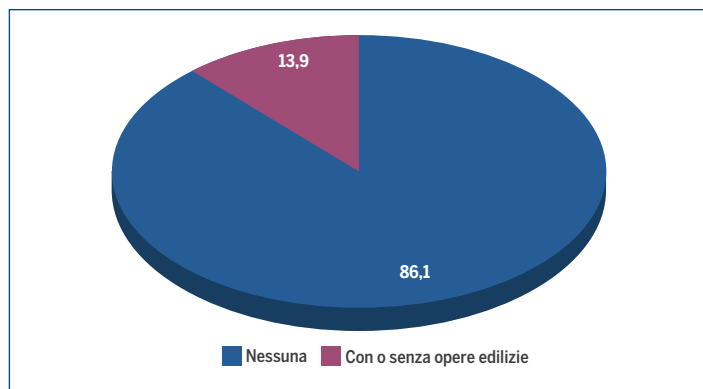


Fonte: indagine Tecnoborsa

Un altro effetto della pandemia è costituito dalle **modifiche effettuate nell'alloggio** proprio al fine di poterlo adeguare alle nuove funzioni internalizzate. In media il 13,9% delle famiglie romane hanno effettuato un intervento di ristrutturazione con o senza opere edilizie negli anni immediatamente successivi a Covid-19 (fig. 14).

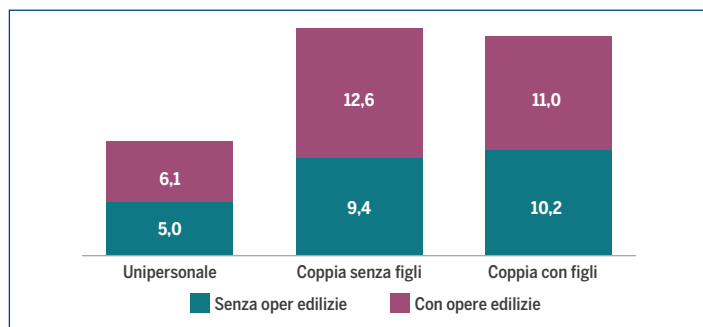
I nuclei di più grandi dimensioni e in particolare le coppie con figli hanno effettuato maggiori interventi nell'alloggio negli ultimi due anni e in particolare anche interventi che hanno comportato opere edilizie (fig. 15).

Fig. 14 - Modifiche effettuate nella propria abitazione (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig. 15 - Modifiche effettuate per tipologia familiare (val. %)

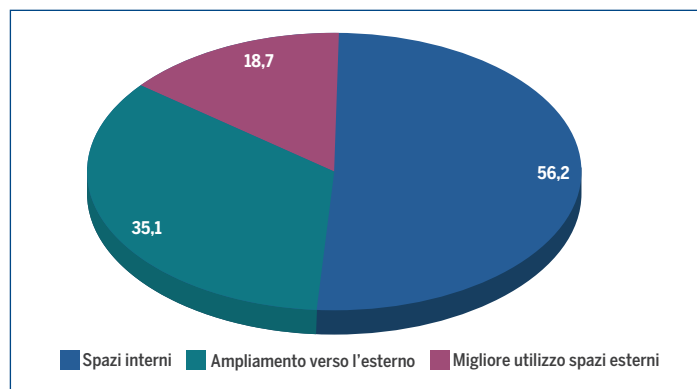


Fonte: indagine Tecnoborsa

È interessante analizzare le tipologie di interventi effettuati. Per il 56,2% dei nuclei che hanno operato modifiche si è trattato di ristrutturazione degli spazi interni all'abitazione, per il 35,1% di un ampliamento verso l'esterno e per un 18,7% di un miglioramento degli spazi esterni (fig. 16).

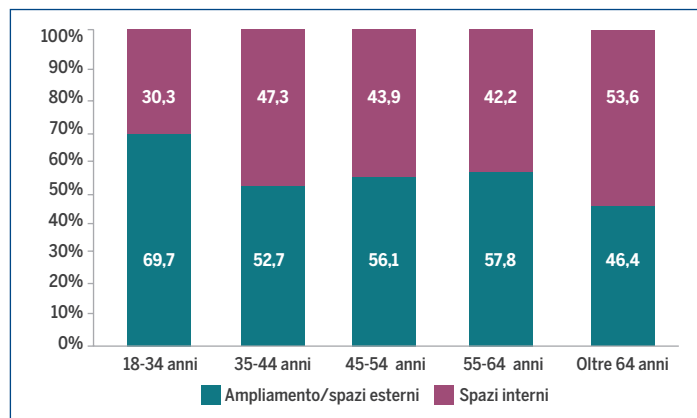
I nuclei con persona di riferimento più giovane hanno in prevalenza effettuato ampliamenti o migliorie di spazi esterni all'abitazione, mentre quelli più anziani hanno visto una prevalenza di miglioramenti degli spazi interni, una prevalenza che ha anche riguardato i ceti medi e quelli a più alto reddito (figg. 17 e 18).

Fig. 16 - Tipologia di intervento (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

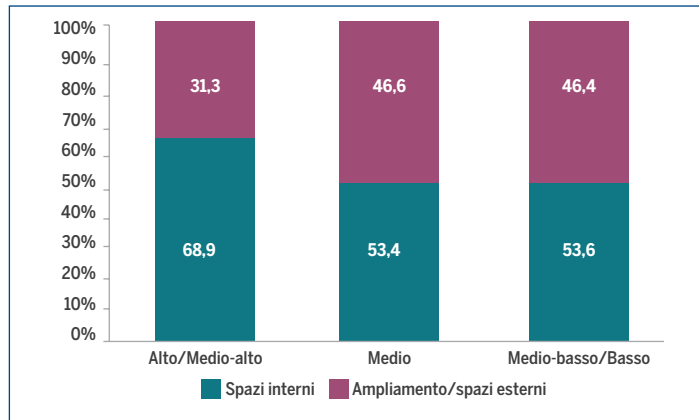
Fig. 17 - Interventi per classe di età della persona di riferimento delle famiglie (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

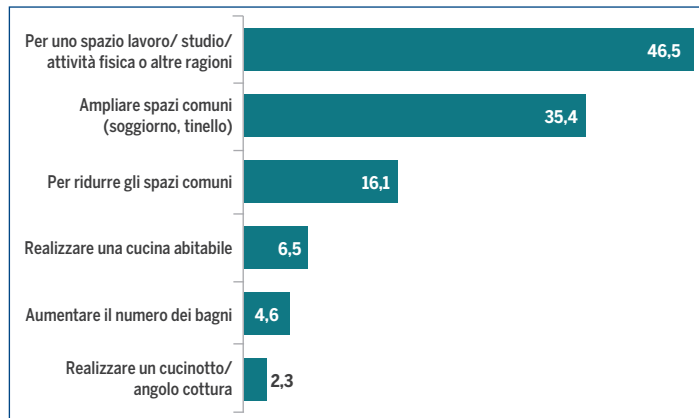
Le principali motivazioni alla base delle modifiche effettuate negli anni successivi a Covid-19 riguardano la necessità di creare specifici **spazi per il lavoro o per lo studio**, riferito dal 46,5% degli intervistati, la seconda motivazione ha riguardato l'**ampliamento degli spazi comuni** (35,4%), quote più ridotte vanno riferite all'esigenza di una diversa funzionalità dell'alloggio, con particolare riferimento a **spazi di servizio** come la cucina o il numero dei bagni (fig. 19).

Fig. 18 - Interventi effettuati per livello economico delle famiglie (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig. 19 - Motivazione per la realizzazione delle modifiche al proprio alloggio (val. %)

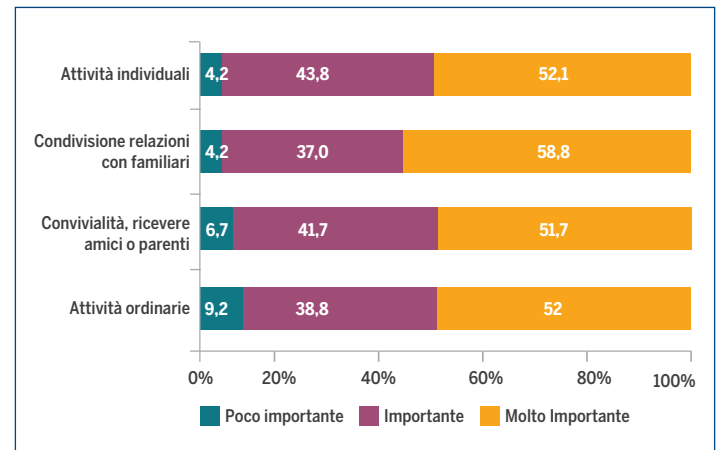


Fonte: indagine Tecnoborsa

In definitiva, da questo continuo lavoro di adeguamento dell’abitazione e le trasformazioni indotte da nuove esigenze di vita, deriva un

modello di casa con funzioni più ricche e articolate. Il 58,8% degli intervistati dà molta importanza, nell’uso degli spazi domestici, alla condivisione delle relazioni con i familiari, un 52,1% alle attività individuali e un 51,7% alla convivialità e un’apertura anche a visitatori esterni (fig. 20).

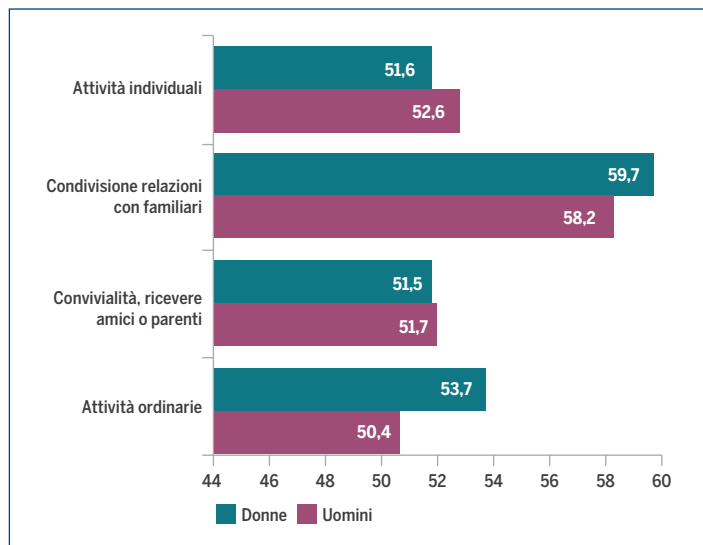
Fig. 20 - Importanza delle attività svolte in casa (poco importante 1-4, importante 5-7, molto importante 8-10) (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

È interessante declinare tali scelte per genere e generazione. Per il mondo femminile ha particolare importanza la vita familiare, mentre lo svolgimento di attività ordinarie in dimensione maggiore rispetto ai congiunti di sesso maschile indica la permanenza di uno squilibrio di genere nella vita domestica. La componente maschile è relativamente più interessata alle attività individuali (fig. 21).

Per quanto riguarda l’utilizzo della casa secondo le diverse generazioni, emerge la rilevante importanza che le persone in età più avanzata annettono alle **relazioni familiari e amicali**, indispensabili per mantenere un livello accettabile di vitalità. Per le fasce di età maggiormente impegnate in attività lavorative è significativa l’importanza degli spazi domestici per attività individuali (fig. 22).

Fig. 21 - Attività giudicata molto importante (8-10), per sesso (val. %)

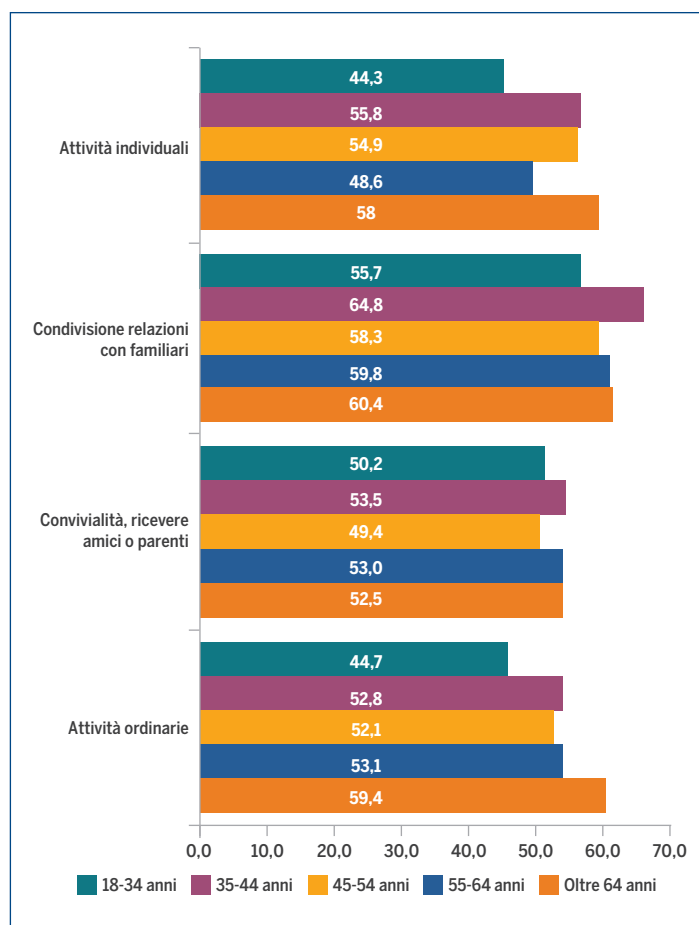
Fonte: indagine Tecnoborsa

2. ALLA RICERCA DI UN NUOVO ABITARE

Nell'immediato, il **5,9% dei romani** esprime un interesse **all'acquisto di una abitazione**. Per il 50,3% si tratta di "famiglie", per il 10% di "coppie", e per il 39,7% di "singoli".

Quanto a motivazione dell'acquisto, il 54% dichiara di voler comprare una casa per uso proprio, il 27% per darla in uso a figli o parenti, il 16,3% intende acquistare una casa per vacanza e il 3% per investimento.

C'è da notare che, a fronte di questa domanda abitativa, si registra un **3,2% dei romani che ha intenzione di vendere**. La gran parte (37%) ha intenzione di vendere per riacquistare un'abitazione più confacente alle proprie esigenze, il 30% ha come obiettivo ottenere liquidità, il 17% vende al fine di acquistare una casa per vacanze, l'8% ha come obiettivo reperire risorse liquide al fine di acquistare una casa per figli o parenti, un ulteriore 8% vende per acquistare un alloggio da mettere a reddito.

Fig. 22 - Attività giudicate molto importanti, per classe di età della persona di riferimento (val. %)

Fonte: indagine Tecnoborsa

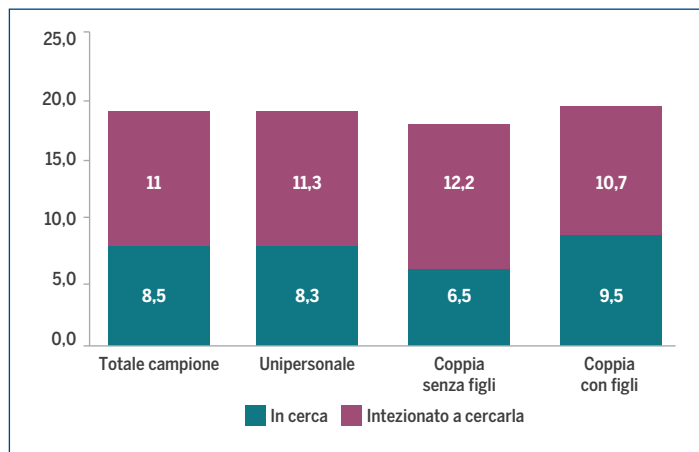
Nel confronto domanda-offerta per il prossimo biennio, è prevedibile vi sia uno squilibrio a favore delle richieste, come chiaramente rilevato dal differenziale fra le due grandezze. Naturalmente si tratta di una valutazione puramente teorica, in quanto potrebbe essere integrata sia dai potenziali acquirenti e venditori non residenti a Roma, sia dall'eventuale offerta di alloggi da parte di imprese o enti.

Per quanto riguarda la **propensione all'affitto di un alloggio**, l'indagine valuta che nel prossimo triennio riguarderà il 2,8% dei residenti. Si tratta soprattutto di nuclei familiari e di abitanti a Roma Est o nell'Agro Romano Ovest. Anche in questo caso l'offerta di alloggi in affitto, che viene stimata nell'1,2% dei locatari, rappresenta meno della metà della potenziale domanda.

Per individuare le tendenze di medio periodo si è proceduto a realizzare un'analisi di maggior dettaglio, esplorando la domanda già attiva e quella potenziale all'orizzonte del 2025.

Le famiglie attivamente alla ricerca di un'abitazione da acquistare o affittare rappresentano una quota dell'8,5%, mentre quelle potenzialmente interessate a cercarla, rappresentano l'11%. Le coppie con figli mostrano una maggiore urgenza nella ricerca, mentre le coppie senza figli (ma con probabile prospettiva di allargamento del nucleo familiare) ricoprono maggiore incidenza nel manifestare un interesse potenziale (fig. 23).

Fig. 23 - Famiglie alla ricerca di una abitazione o interessate a cercarla

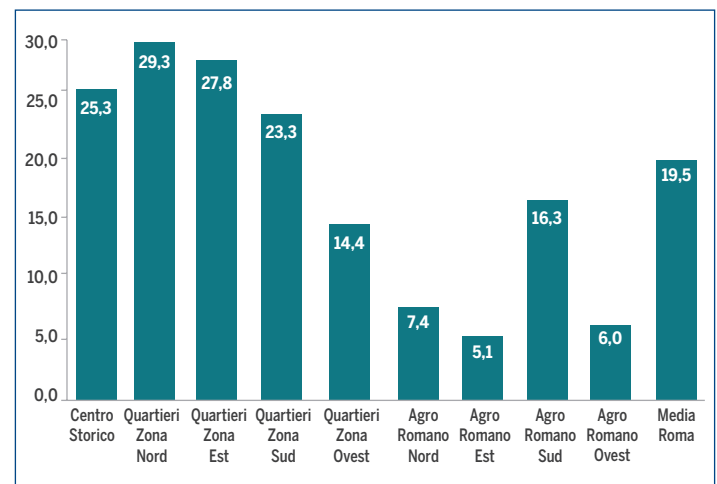


Fonte: indagine Tecnoborsa

La maggiore incidenza della domanda abitativa riguarda i Quartieri Urbani Nord (in complesso 29,2%), Est (27,8%) e Sud (23,3%). Meno intensa è la propensione al cambiamento nelle zone dell'Agro Romano (fig. 24).

L'interesse prevalente è all'acquisto di un'abitazione per uso proprio dove si concentra il 56,8% della domanda attiva e potenziale, seguito dall'affitto per uso proprio. Nel primo caso si registra una maggiore propensione per le famiglie del ceto medio, delle fasce d'età intermedie dei trenta-cinquantenni. **L'affitto, invece, riguarda più intensamente i segmenti estremi della domanda: sotto il profilo socio-economico i livelli alti e medio-alti e quelli medio-bassi e bassi e, anche, come generazione i segmenti più giovani o più anziani** (fig. 25 - tav. 1).

Fig. 24 - Famiglie alla ricerca di una abitazione o interessate a cercarla, per zona di residenza (val. %)

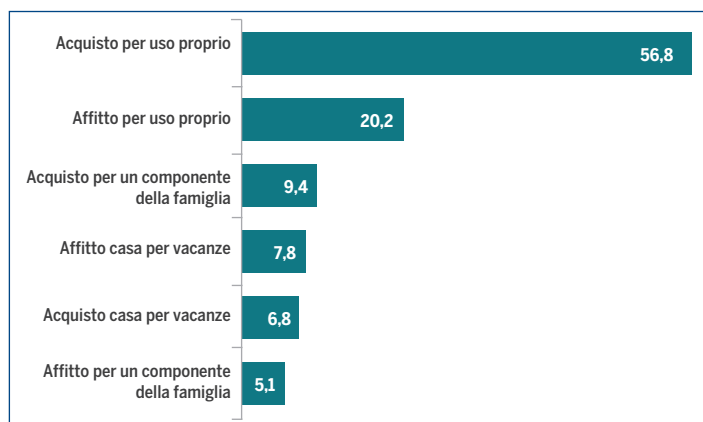


Fonte: indagine Tecnoborsa

La quota restante di interessati ad accedere al mercato immobiliare si divide in quote simili fra le famiglie intenzionate ad acquistare o affittare un alloggio per componenti del nucleo familiare, o nuclei alla ricerca di una residenza secondaria.

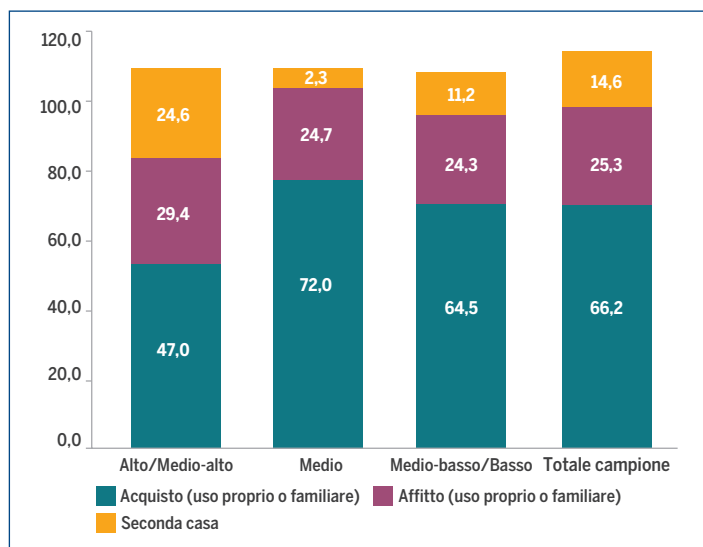
Volendo, infine, sintetizzare la segmentazione della domanda a seconda dell'offerta di mercato dall'indagine emerge una **presenza maggioritaria della propensione all'acquisto, un crescente interesse verso l'affitto** soprattutto per le famiglie con maggiori disponibilità reddituali, che peraltro sono pure quelle più intensamente interessate a una residenza secondaria (fig. 26).

Fig. 25 - Articolazione della domanda potenziale (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig. 26 - Articolazione della domanda potenziale, per livello economico della famiglia (val. %)



(*) il totale è superiore a 100 in quanto erano previste più risposte

Fonte: indagine Tecnoborsa

Tav. 1 - Alcune caratteristiche della domanda (val. % per categoria)

A) Acquisto per uso proprio		
Età della persona di riferimento	- 35-44 anni	64,1%
	- 45-54 anni	62,4%
Livello socio-economico	- Medio	63,6%
Zona urbana	- Quartieri Sud	71,1%
	- Agro zona Sud	61,5%
B) Affitto per uso proprio		
Età della persona di riferimento	- 35-44 anni	21,9%
	- 55-64 anni	23,8%
Livello socio-economico	- Alto-medio alto	20,6%
	- Medio basso - basso	20,6%

Fonte: indagine Tecnoborsa

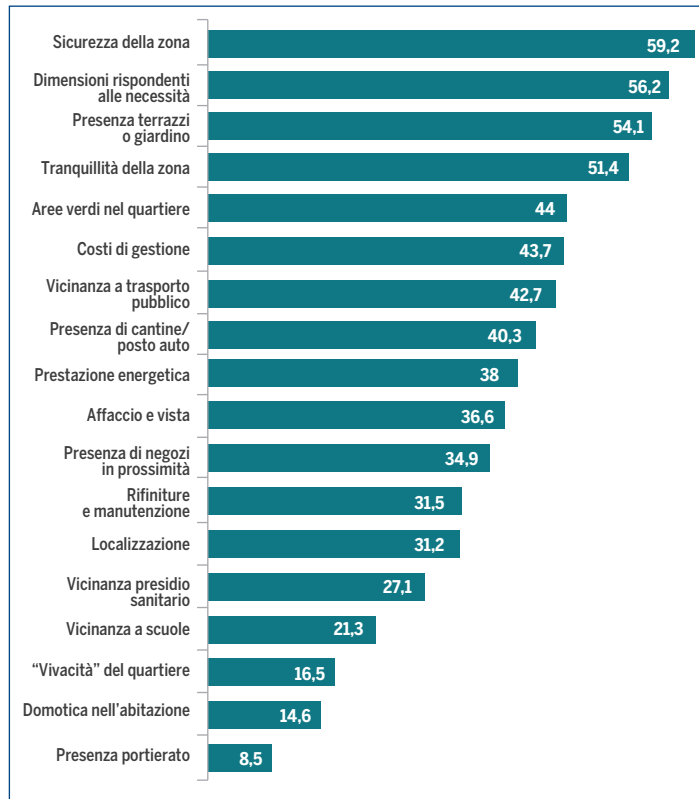
Le famiglie che concretamente sono alla ricerca di un'abitazione attribuiscono una particolare importanza ad alcuni **fattori di contesto dei quartieri** dove rivolgono tale ricerca, unitamente a specifiche caratteristiche del prodotto immobiliare ricercato.

Il fattore che ha riscosso maggiore successo presso gli intervistati è la **sicurezza della zona** dove si sta ricercando l'abitazione, su cui converge il 59,2% del campione. Al secondo posto si collocano le **“dimensioni rispondenti alle esigenze della famiglia”**, parametro indispensabile per il 56,2% degli intervistati. Ulteriori elementi qualitativi rafforzano i primi due fattori che concentrano la massima rilevanza per la domanda: per quanto riguarda la zona si ricerca **tranquillità ed aree verdi**, mentre ad arricchire le caratteristiche dell'alloggio ricercato c'è la possibilità di disporre di **terrazzi o giardini** e la presenza di cantine o posto auto. **I costi di gestione presumibili dell'alloggio costituiscono un fattore di riferimento per il 43,7% della domanda.** Nei parametri che sono alla base della ricerca di un nuovo alloggio, hanno un impatto più limitato ulteriori caratteristiche sia dei quartieri che dei servizi connessi all'alloggio.

La **“vivacità del quartiere”** raccoglie il 16,5% delle preferenze, una abi-

tazione con dotazioni tecnologiche avanzate il 14,6%, la presenza del portierato l'8,5% (fig. 27).

Fig. 27 - Fattori cui si attribuisce un'elevata importanza nella scelta dell'immobile che si cerca (val. % di riga)

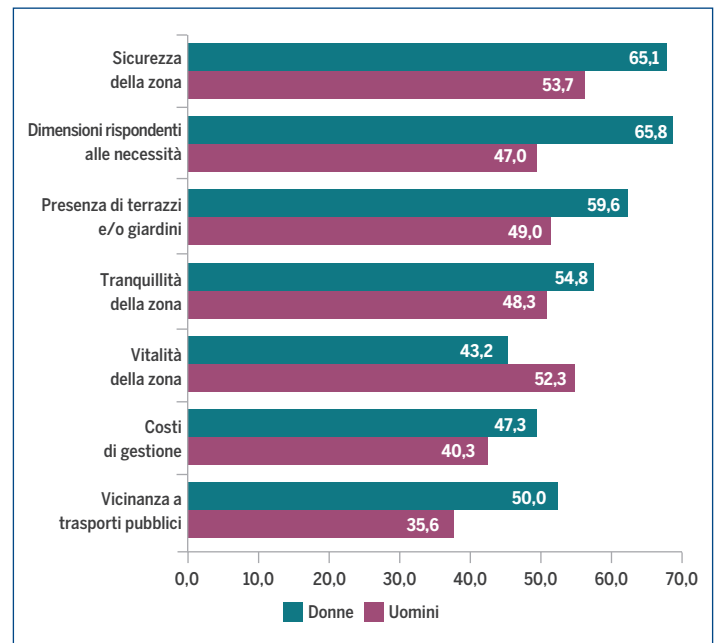


Fonte: indagine Tecnoborsa

È interessante notare come vi siano significative differenze di genere riguardo ai principali parametri che ispirano nella ricerca di una nuova abitazione. Per i nuclei con persone di riferimento femminile rivestono una maggiore importanza i solidi elementi qualitativi con l'aspirazione a vivere in una casa con dimensioni adeguate ai fabbisogni familiari, in un quartiere tranquillo e con spazi pubblici attrezzati a verde. La vitalità della zona, grazie alla presenza di ristoranti, bar e luoghi di ritrovo vede una maggiore preferenza per gli uo-

mini, riguardando il 52,3% degli intervistati di sesso maschile rispetto a un 43,2% degli intervistati di sesso femminile (fig. 28).

Fig. 28 - I fattori più importanti nella scelta di un'abitazione (valore "alto"), a seconda del genere della persona di riferimento (val. %)

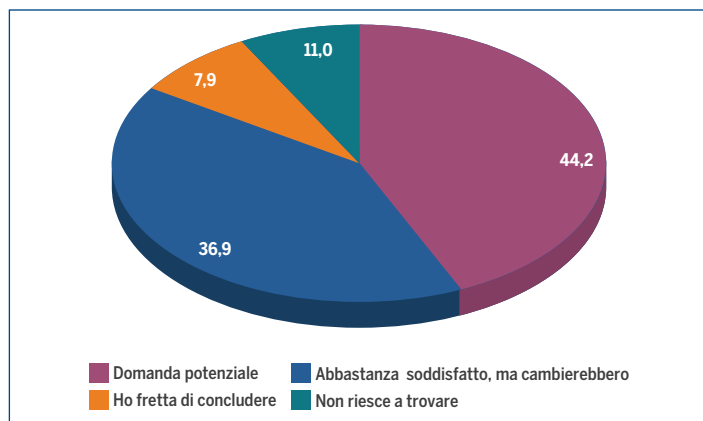


Fonte: indagine Tecnoborsa

Esaminando l'intensità della domanda e gli esiti della ricerca emergono quattro diverse situazioni: il 36,9% si dichiara impegnato in una ricerca attiva di un nuovo immobile, il 44,2% effettua una concreta ricerca ma senza farne un impegno costante ed effettivo, l'11% dichiara di non riuscire a trovare l'immobile corrispondente alle sue esigenze ed infine il 7,9% rappresenta una domanda impellente, ovvero quella che con maggiore urgenza di ricercare una nuova abitazione (fig. 29). Pertanto, possiamo sinteticamente stimare nel 45% la domanda attiva ed impellente che sotto il profilo demografico riguarda più i nuclei con persona di riferimento femminile, giovani o anche nella fascia che si avvicina all'età di pensionamento (55-64 anni) (fig. 30). Per quanto riguarda la struttura dei nuclei e le condizioni socio-eco-

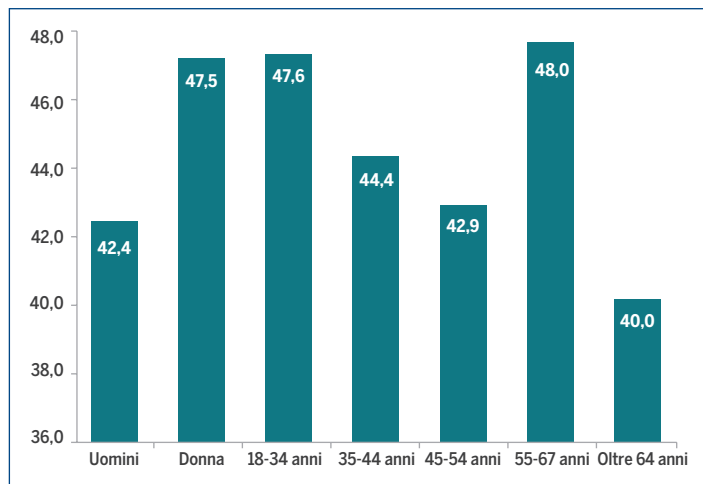
nomiche le **tipologie familiari più attive sono le coppie con figli** mentre, per quanto riguarda i gruppi reddituali, la maggiore intensità si riscontra nelle fasce di reddito medie ed elevate (fig. 31).

Fig. 29 – Intensità della domanda: modalità della ricerca in corso (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

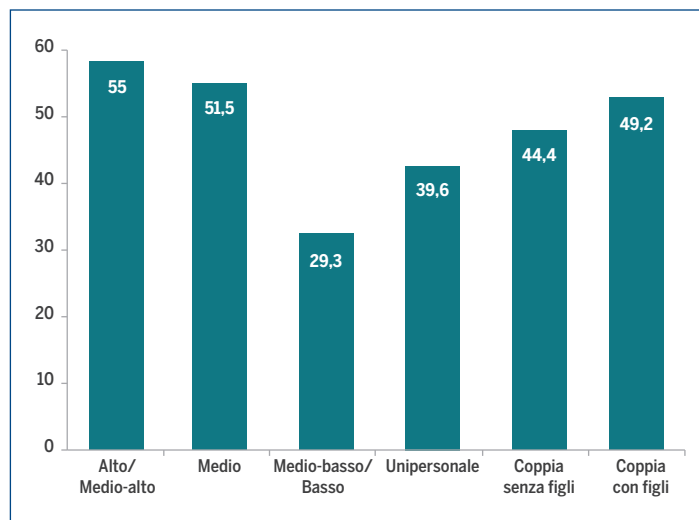
Fig. 30 – Caratteristiche demografiche della domanda attiva e impellente (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Riguardo infine alle ragioni che rendono difficile l'incontro tra domanda e offerta emerge come la domanda che attualmente si rivolge al mercato immobiliare ed ha difficoltà nell'acquistare o affittare un alloggio disponga di risorse limitate. Infatti, **il 71,7% dichiara di non poter far fronte con il proprio reddito ai prezzi esistenti**. Bisogna anche sottolineare che un 29,2% dichiara di avere attualmente **difficoltà ad accedere ad un mutuo bancario**. C'è tuttavia un ulteriore segmento di domanda che, pur disponendo di risorse sufficienti, rileva come non ci sia rispondenza nel mercato alle proprie aspirazioni, in quanto registra la **carenza di immobili di buona qualità** e tale difficoltà viene segnalata dal 42,5% degli intervistati.

Fig. 31 – Livello socio-economico della domanda attiva e impellente (val. %)

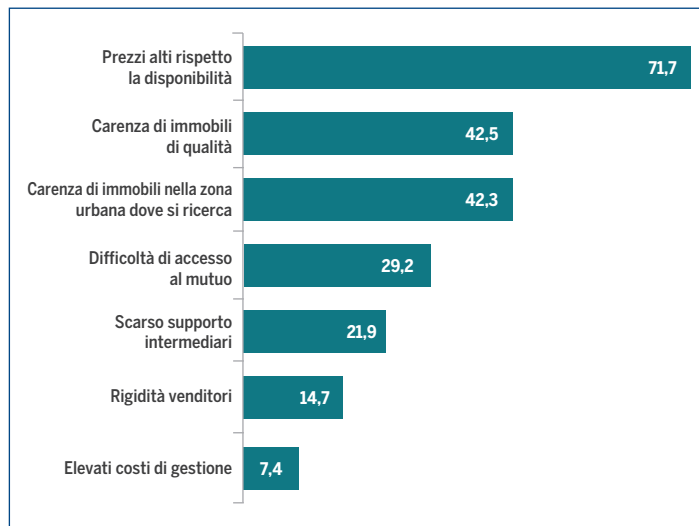


Fonte: indagine Tecnoborsa

In definitiva, si può concludere che nell'area romana sia vivace la domanda di immobili, in taluni casi risponda anche a motivazioni che evidenziano un'urgenza, soprattutto per quanto attiene alle nuove generazioni e alle famiglie con figli, ma che uno dei limiti maggiori va attribuito alle condizioni reddituali delle famiglie che oggi devono accedere a una prima casa o effettuare un cambiamento nelle proprie condizioni abitative. La fiammata inflazionistica dell'ultimo anno e il mancato adeguamento dei livelli reddituali ha decisamente

abbassato il tenore di vita nel nostro Paese accrescendo, specie nelle grandi città come Roma, le difficoltà per poter accedere a una nuova abitazione (fig. 32).

Fig. 32 - Le ragioni per cui si ha difficoltà a trovare l'abitazione (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

3. LA CASA IDEALE: UNA TRADIZIONE PROIETTATA AL FUTURO

La casa resta uno dei principali fattori che incidono sulla qualità della vita delle persone e delle famiglie. Per questa ragione, al di là della concreta decisione di acquistare o affittarne una, sotto il profilo sociale attrae l'attenzione collettiva ed è **il più importante "oggetto dei desideri" individuali.**

Oltre alle più elementari ragioni che danno all'abitare un'importanza rilevante nella vita familiare e collettiva, la casa riveste significati che esorbitano il pur fondamentale ruolo di "contenitore" della vita domestica. Si tratta, infatti, di un bene che racchiude in sé un valore d'uso e un valore di scambio, quindi oltre a rispondere a requisiti funzionali costituisce **un importante bene d'investimento in particolare per gli italiani.** Ma molti sono i valori più impalpabili, altrettanto profondi, che incidono nella relazione delle persone verso l'immobile.

Non bisogna scomodare la grande filosofa Hanna Arendt, per ribadire come la **casa** rappresenti il **luogo dell'identità** personale e familiare, in contrapposizione allo **spazio urbano** che al contrario costituisce il **luogo delle alterità**, dell'incontro con l'altro. Un significato particolarmente rilevante per l'organizzazione sociale del nostro paese (e ancor più della nostra città) che attribuisce alla famiglia, ai nuclei di convivenza, un'importante funzione securitaria, solidaristica, di mutuo aiuto.

L'aspirazione a poter usufruire di una residenza stabile e sicura ha portato, in Italia, prima degli altri paesi europei, alla elevata propensione ad acquistare un alloggio per uso proprio come aspirazione primaria, àncora di salvezza per assicurarsi rispetto alle incertezze che riserva la vita: perdita del lavoro, drastiche riduzioni reddituali nel periodo della quiescenza, vicende e rotture familiari.

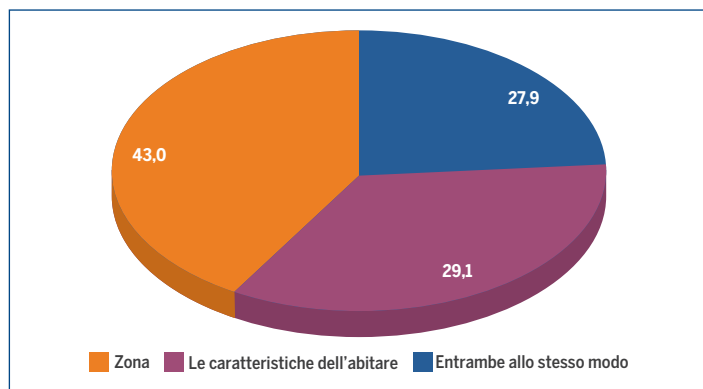
Con l'affermarsi di una situazione di benessere diffuso, pur non esente da crisi e ridimensionamenti, **l'ideale della casa come aspirazione collettiva, ha lasciato spazio** all'ambizione di poter utilizzare una **casa ideale commisurata a fabbisogni crescenti di nuove funzioni e significati** per lo spazio domestico, come pure più congrua dotazione di tecnologie e servizi, una collocazione in un contesto efficiente e vivibile. Non si può, infine, dimenticare come vi sia, specie a Roma e nelle grandi metropoli, un segmento minoritario ma crescente di popolazione che ha difficoltà a soddisfare adeguatamente il bisogno primario di un abitare dignitoso, essendo venuta a mancare, negli ultimi trent'anni, una politica pubblica di affiancamento ai meccanismi propri del mercato immobiliare. Si tratta di un capitolo di cui non tratta la presente ricerca, volta a indagare comportamenti e scelte di chi dispone di un alloggio, ma che dovrebbe maggiormente coinvolgere i pubblici poteri ai vari livelli responsabili delle politiche sociali.

3.1 I parametri generali di orientamento

Esaminare nel dettaglio le propensioni dei romani riguardo al proprio ideale alloggiativo offre elementi indispensabili di orientamento a una molteplicità di operatori da quelli dell'offerta immobiliare, agli intermediari e promotori, fin ai soggetti preposti alla rigenerazione e progettazione dei quartieri e della città. Richiesti di scegliere un **valore prioritario** a base della propria concezione di casa ideale, **fra caratteristiche intrinseche e qualità dell'alloggio da un lato, e zona**

urbana dall'altro, gli intervistati hanno mostrato una lieve preferenza per la qualità dell'abitazione scelta dal 29,1% del campione rispetto alla zona, solo di poco inferiore pari al 27,9%. **Evidentemente l'orientamento generale è quello di equilibrare i due fattori** (fig. 33).

Fig. 33 – Giudizio sintetico sui fattori decisivi per l'abitare (val. %)



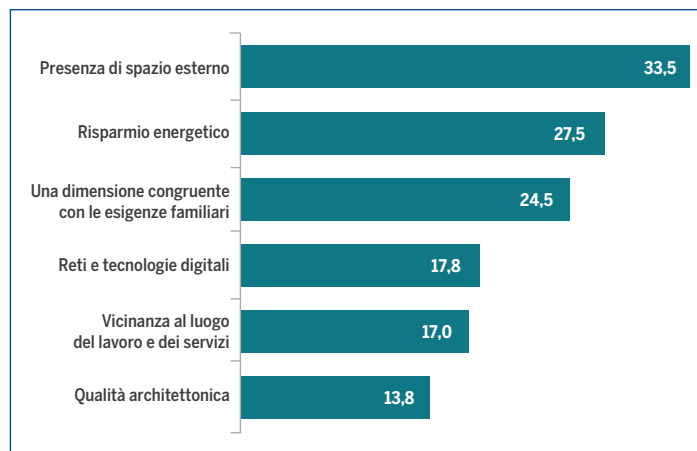
Fonte: indagine Tecnoborsa

Sempre nell'ambito degli orientamenti di carattere generale, fra le possibili opzioni al primo posto troviamo la presenza di **spazi esterni**, ovvero di una disponibilità *outdoor* segnalata dal 33,5% dei romani, seguita da caratteristiche strutturali dell'edificio che consenta il **risparmio energetico** per il 27,2%, al terzo posto una **dimensione** dell'alloggio congruente con le esigenze familiari (24,5%), un parametro che risulta particolarmente importante dopo l'esperienza del lockdown che ha reso evidente una maggiore necessità di spazio domestico in ragione delle funzioni internalizzate nell'abitazione, e i maggiori tempi di permanenza in casa. Le abitazioni sono sempre più un **ponte di comando digitale** e anche per questo la dotazione di connessioni e reti tecnologiche è segnalata dal 17,8%, un'incidenza simile alla vicinanza al luogo di lavoro che registra il 17,0%. Infine, il 13,8% rivendica anche una buona qualità architettonica dell'edificio, valore che supera il 17% per la generazione dei baby boomers e per le fasce sociali a più alto reddito (fig. 34).

Le aree semi-centrali e della periferia consolidata all'interno del GRA costituiscono l'opzione maggioritaria dove sarebbe ideale poter abitare, essendo scelta dal 45,6% dei romani, anche se resta significativa l'opzione **per le aree centrali (29,8%) a Roma particolarmente**

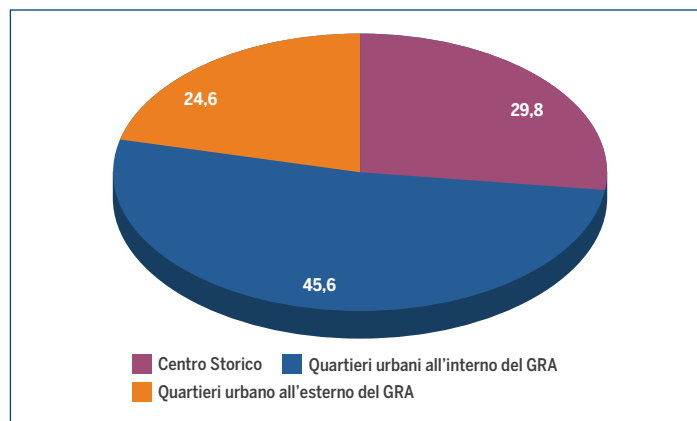
te ampie solo se si considera il perimetro delle mura aureliane e dell'anello ferroviario. Ma, va considerata l'enorme estensione della città anche al di fuori del GRA, tanto che quasi un quarto degli intervistati colloca la propria casa ideale nell'immediato hinterland metropolitano (fig. 35).

Fig. 34 - Aspettative sull'abitare a parità di prezzo dell'abitazione (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig. 35 – Zona urbana dove piacerebbe abitare (val. %)

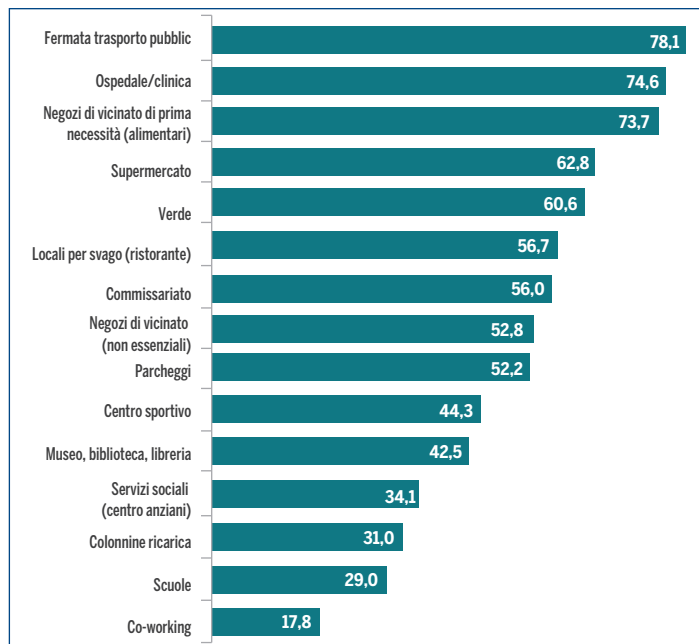


Fonte: indagine Tecnoborsa

3.2 La casa e il parametro della prossimità

Roma è da sempre una metropoli dei quartieri. Mano a mano che si ampliava la sua dimensione fisica, vedeva emergere il senso di appartenenza ai territori interni al suo perimetro, quasi come un mosaico di città nella città. L'ondata culturale che propone un'organizzazione metropolitana basata sulla prossimità, trova l'area romana socialmente preparata, ma non funzionalmente sotto il profilo dell'organizzazione infrastrutturale e dei servizi. I romani rivendicano la **mobilità pubblica** come primo indispensabile requisito di un quartiere "ideale" che valorizzi la prossimità, converge su tale item il 78,1% del campione. Seguono i **servizi sanitari** (74,6%), i **negozi** di vicinato (73,7%) e il **verde pubblico** (60,6%). Significative sono le preferenze per un presidio di polizia (56%), librerie e servizi culturali (42,5%). Importanti sono anche i servizi innovativi, dalle colonnine di ricarica per auto elettriche (31%) agli spazi condivisi di co-working (17,8%) (fig. 36).

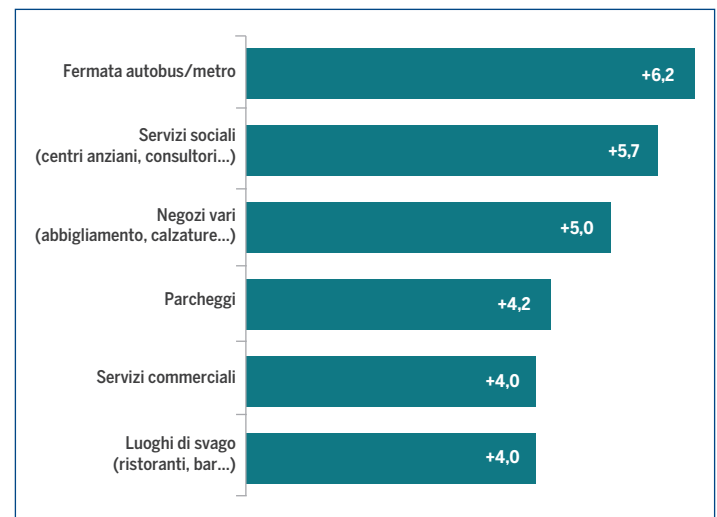
Fig. 36 - Servizi e strutture che qualificano il "quartiere ideale" (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Le preferenze sui diversi servizi di quartiere mostrano una certa variabilità a seconda delle condizioni socio-economiche delle famiglie. In un confronto di genere emergono differenze significative fra uomini e donne. La componente femminile in particolare mostra una maggiore propensione rispetto a quella maschile sia sulla presenza di trasporto pubblico, di servizi sociali come consultori e centri anziani, zone commerciali con ampia offerta merceologica e poi parcheggi e luoghi per la convivialità come caffè e ristoranti (fig. 37).

Fig. 37 – Servizi considerati particolarmente importanti per le famiglie, con persona di riferimento donna (differenza rispetto a quelli con persona di riferimento uomo superiore al 4%)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Una differenziazione ancora più marcata si registra fra le generazioni. Le famiglie con persona di riferimento dei 30-40enni esprime un maggior fabbisogno relativo ai servizi di prossimità quali scuole, centri sportivi, colonnine di ricarica per auto elettriche. Per le generazioni di età intermedie spiccano i luoghi di cultura, per la convivialità e gli spazi collettivi per il lavoro a distanza. Infine, per le famiglie della terza età è maggiore il fabbisogno di spazi verdi e giardini pubblici, strutture sanitarie, presidi per la sicurezza (tab. 1).

Tab. 1 – Servizi importanti vicini all’abitazione possibilmente raggiungibili in 15 minuti, per età della persona di riferimento

	18-34 anni	35-44 anni	45-54 anni	55-64 anni	Oltre 64 anni	Totale
Istituti scolastici di tutti gli ordini e grado, inclusi gli asili nido	47,8	36,2	22,9	13,5	28,2	29,3
Giardino/spazio verde	50,9	60,2	64,1	60,5	68,8	60,6
Struttura sanitaria/ospedale, clinica, farmacia, ambulatorio	74,0	72,3	75,5	70,7	82,7	74,5
Fermata autobus/ tram/ metro	76,8	77,1	78,1	77,2	83,2	78,1
Uffici di pubblica sicurezza (stazione carabinieri, polizia)	49,8	51,0	51,8	52,1	64,9	53,1
Servizi commerciali (supermercato/distribuzione organizzata, mercati)	56,7	60,8	63,3	62,7	73,8	62,8
Luoghi di cultura (musei, biblioteche, librerie, cinema)	39,4	45,9	44,5	38,6	44,1	42,5
Luoghi di svago (ristoranti, pizzerie, bar, caffè)	52,2	60,8	60,4	50,5	59,4	56,7
Spazio per lavorare a distanza (co-working)	18,7	22,6	22,7	15,8	3,0	17,8
Servizi sociali (centro anziani, consultorio)	30,8	33,1	34,1	34,4	39,6	34,1
Centro Sportivo/ circolo sportivo	48,8	47,8	48,2	38,9	34,2	44,4
Negozi per beni di prima necessità (alimentari, edicola, ferramenta)	72,7	73,6	75,0	68,8	80,7	73,7
Altri negozi (abbigliamento, calzature)	49,8	53,5	52,9	54,0	54,0	52,8
Colonnine di ricarica macchine elettriche	32,2	32,2	30,7	32,2	26,2	31,0
Parcheggi	45,3	57,6	58,3	55,3	59,9	55,3

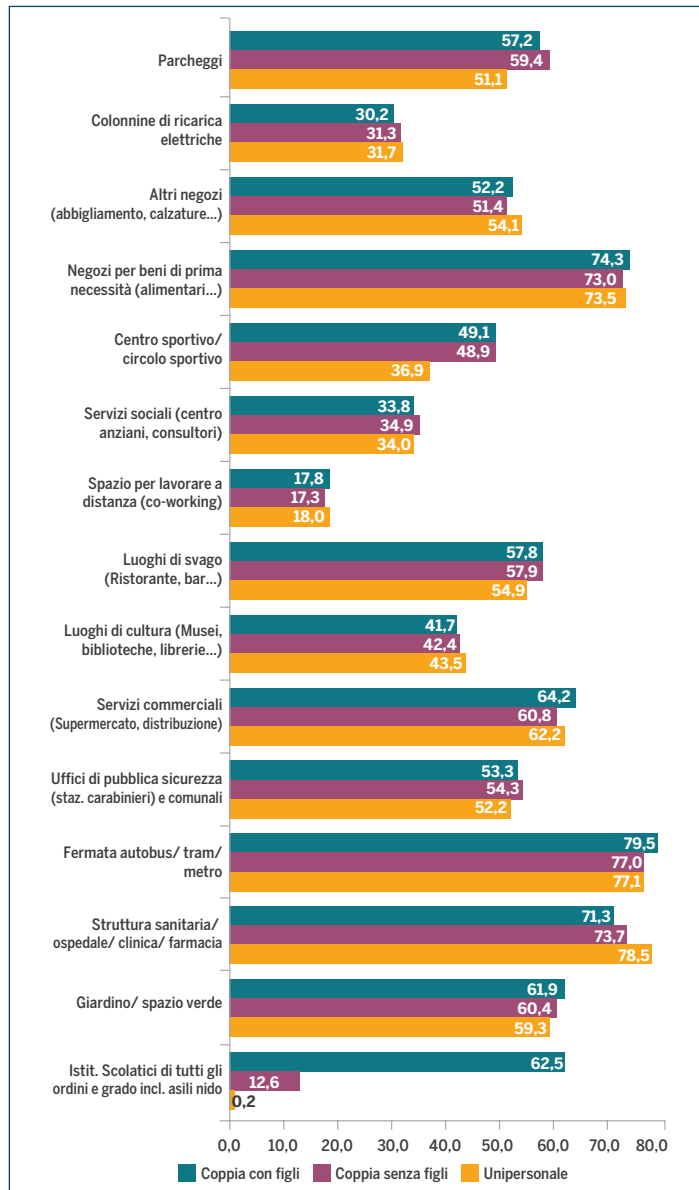
Fonte: indagine Tecnoborsa-Rur, 2023

Le differenze si attenuano considerando le tipologie familiari, a parte per alcune evidenti diversità strutturali, come nel caso degli istituti scolastici che evidentemente interessano alle famiglie con figli. Una maggiore incidenza delle strutture sanitarie si rileva per i nuclei di anziani soli (fig. 38).

Riguardo alle diseguaglianze di condizioni reddituali dall’indagine emerge con chiarezza una diversità di orientamento fra il ceto medio e i due segmenti a più basso e più alto reddito. **Le famiglie del**

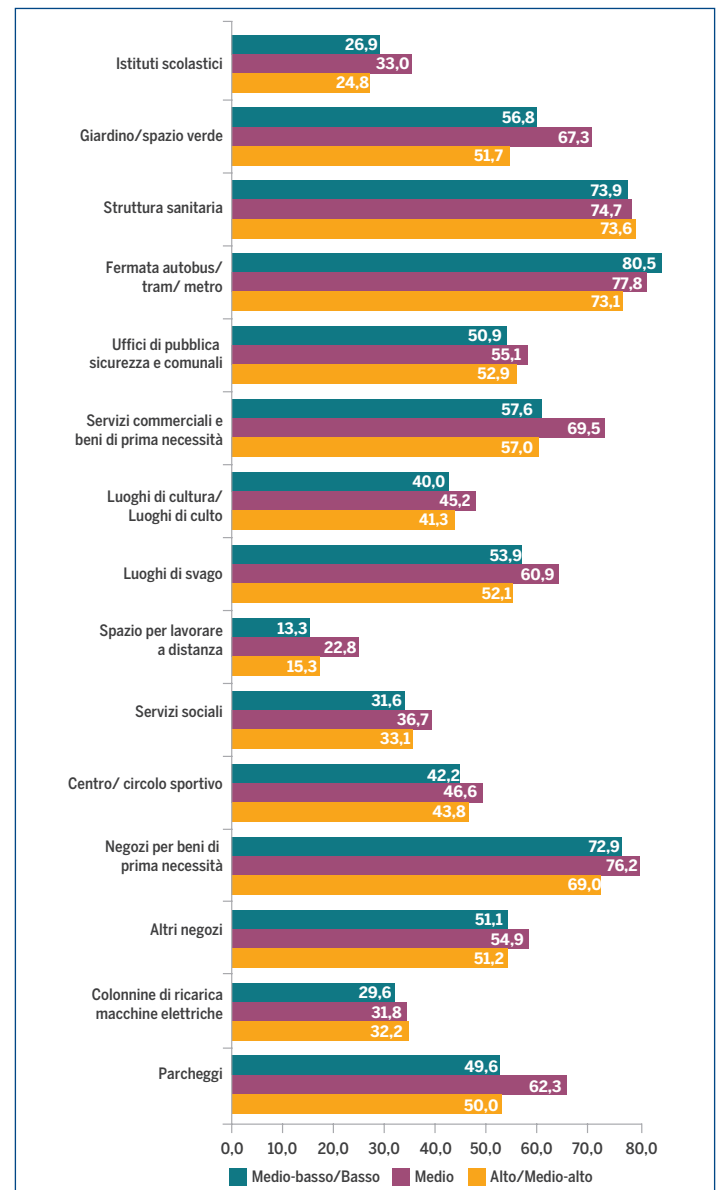
ceto medio delineano un quartiere dove vivere accentuando caratteristiche molto definite e con una propensione maggiore rispetto agli altri gruppi sociali verso la presenza di scuole, giardini, servizi commerciali luoghi per la convivialità, centri sociali e consultori, biblioteche e librerie, spazi per il co-working. **Molto importante per le famiglie con minori disponibilità sono i trasporti pubblici**, indispensabili per l’80,5% del campione. **I gruppi sociali più benestanti evidenziano una particolare esigenza di vivere in prossimità di servizi sanitari** (fig. 39).

Fig. 38 - Servizi importanti vicini all'abitazione possibilmente raggiungibili in 15 minuti, per tipologia familiare



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig. 39 - Servizi importanti vicino all'abitazione raggiungibili possibilmente nei 15 minuti, per livello socio-economico

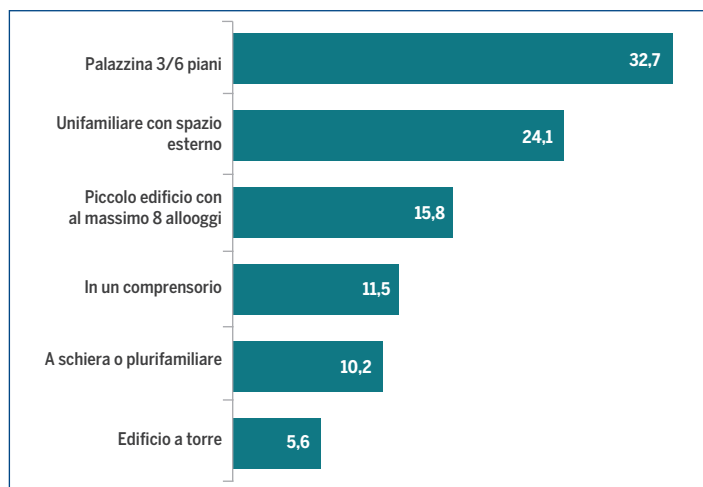


Fonte: indagine Tecnoborsa

3.3 La rivincita della palazzina

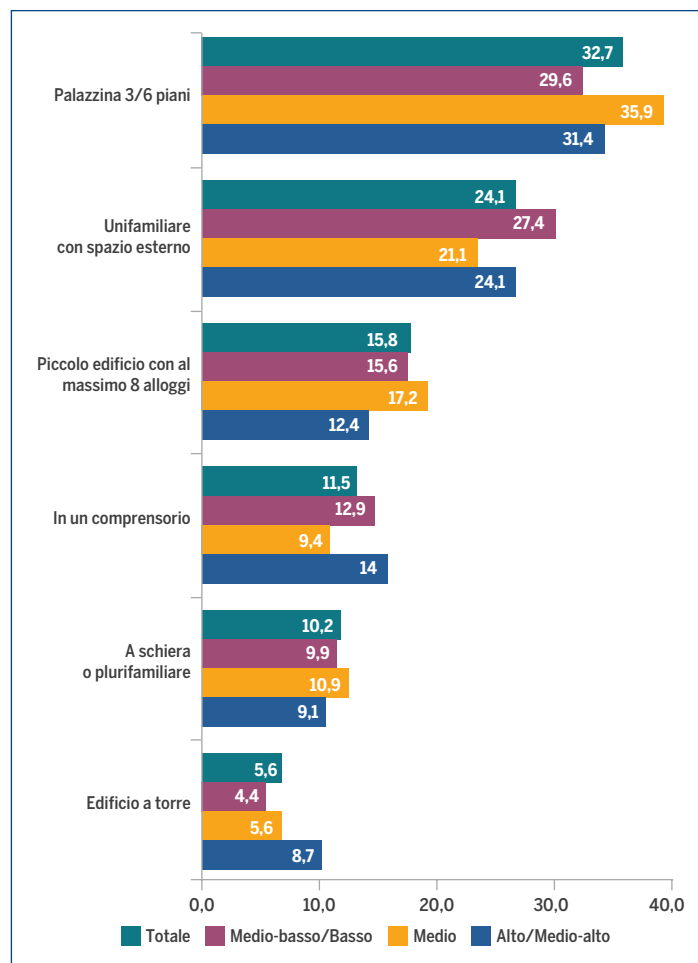
A determinare i gusti “architettonici” dei romani sono archetipi di consolidata tradizione che caratterizzano i modi attraverso cui la città si è sviluppata soprattutto a partire dal secondo dopoguerra. Ne esce **sicura vincitrice la palazzina**, ovvero una tipologia edilizia plurifamiliare, multipiani (da 3 a 6) a pianta centrale con più appartamenti per piano e spazi di distacco da edifici limitrofi talvolta sistemati a giardino. **Si tratta del modello edilizio più rappresentativo dell’esperienza moderna dell’urbanistica romana, che succede ai grandi complessi ottocenteschi, ai villini residenziali e alle città giardino della prima metà del XX secolo.** La grande incidenza della palazzina nell’immaginario collettivo romano è dovuta alla sua riproposizione nelle più diverse aree della città – da quelle più signorili e quelle più popolari – come strumento per plasmare lo spazio urbano. Questa forma architettonica in grado di far dialogare spazi interni ed esterni ha per questo determinato i luoghi e contesti dell’abitare, definendo il particolare paesaggio urbano dell’area romana. Non desta meraviglia che sia questo tipo edilizio il principale archetipo presente nell’ideale di casa in particolare per il ceto medio urbano che nel 35,9% dei casi sceglie come edificio ideale proprio la palazzina, un valore superiore alla media del 32,7%.

Fig. 40 - Tipologia dell’edificio desiderato (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig.41 - Tipologia di edificio desiderato, per livello socio-economico della famiglia



Fonte: indagine Tecnoborsa

Al secondo posto con il 24,1% dei consensi si colloca la **casa unifamiliare**, in questo caso maggiormente apprezzata dai ceti popolari. Bisogna tener conto che in una ricerca di alcuni decenni fa¹, svolta sottoponendo a un campione rappresentativo cinque foto di altrettanti tipi edilizi, emerse come di gran lunga la tipologia preferita quel-

la della casa unifamiliare “autocostruita”. Una incidenza del 15,8% registra il **piccolo edificio multifamiliare**, tuttavia assimilabile al risultato ottenuto dalla più classica palazzina.

Non trascurabile è la preferenza per **edifici compresi in complessi recintati** che viene segnalato dall’11,5% degli intervistati, con un maggiore interesse relativo da parte delle famiglie a reddito medio-alto e alto (14%). Sempre i gruppi sociali con maggiori disponibilità reddituali esprimono un interesse anche per gli **edifici torre**, con una quota dell’8,7% mentre, nella media, una tale tipologia si colloca all’ultimo posto (figg. 40-41).

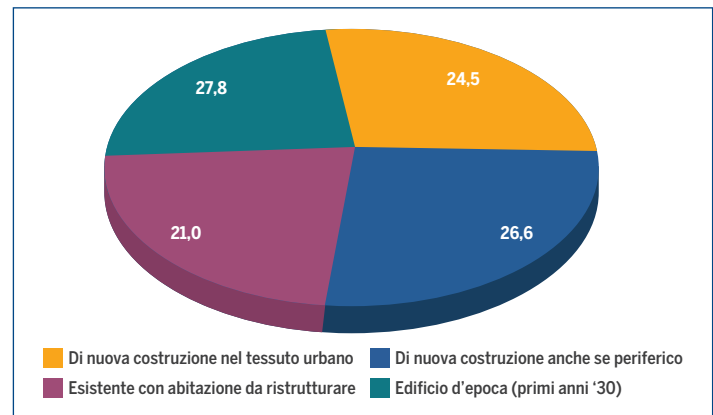
3.4 Un edificio residenziale sempre più intelligente

In una città – come nell’intero Paese – dove ogni 100 alloggi compra-venduti solo circa un quinto è costituito da prodotti nuovi o di radicale recupero, emerge un significativo interesse verso abitazione ed edifici che incorporino tecnologie, sistemi costruttivi e servizi di nuovo conio. E’ questo un atteggiamento radicalmente differente da quello che spinse in passato lo sviluppo periferico, con elevato consumo di suolo e un’espansione della città senza un vero disegno programmatico. Il 51,1% che propende per un’**abitazione di nuova costruzione** (per metà nel tessuto urbano e un’altra metà anche in aree più periferiche) intende tale opzione nel segno della **sostenibilità, del riuso per sostituzione di aree già urbanizzate**. Solo in tal modo è possibile ottenere, ad esempio, significativi risultati di risparmio energetico e conseguentemente ridurre i costi di gestione per le famiglie. Una quota del 21% conferma il modello prevalente, ovvero di accedere a un **alloggio esistente per ristrutturarlo** secondo canoni ed esigenze degli abitanti. Questa prassi non consente, tuttavia, di vivere in edificio e in un contesto ripensato unitariamente secondo i nuovi canoni della sostenibilità e della vivibilità. Un ulteriore 27,8% opta per un **edificio d’epoca** in particolare per quell’edilizia degli inizi del secolo scorso che presentano indubbe caratteristiche di qualità, basti pensare agli interventi ispirati ai modelli di città giardino che caratterizzano diversi quartieri romani da Garbatella a Monte Sacro (fig. 42). Abbiamo visto come **il modello abitativo dei romani sia più orientato alla edificazione con piccoli o medi edifici, che rispecchia il modello diffusivo che ha caratterizzato lo sviluppo urbano di Roma negli ultimi settant’anni**. Una tale predilezione per le **basse densità** costituisce naturalmente un problema per la gestione dei

servizi pubblici, primi fra tutti quelli relativi ai trasporti, alle reti tecnologiche e alla raccolta dei rifiuti.

I romani hanno un’ideale di casa ispirato a un immaginario che poggia su valori identitari, ma al tempo stesso esprimono un concreto pragmatismo nel definirne, poi, le componenti funzionali e tecnologiche. E’ del tutto evidente l’elevata sensibilità verso un’**edilizia sostenibile a basso impatto di consumi e di emissioni**. Infatti, ai primi posti riguardo alle dotazioni tecniche dell’edificio compaiono i dispositivi energetici per la produzione da fonti rinnovabili e per il risparmio energetico. La richiesta è di **impianti fotovoltaici termici** (55,8%) e **per acqua calda** (53,0%), di un’adeguata coibentazione (46,0%).

Fig. 42 - Le preferenze per l’edificio desiderato: nuovo, da ristrutturare, d’epoca (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Oltre al (o ai) posto auto, il grande desiderio è di un **giardino condominiale** (44,2%), il **Wi-Fi condominiale** (33,7%) fino alla **terrazza condominiale attrezzata** a verde (22,0%). Molto sentita è la sicurezza dell’edificio garantita anche da telecamere di sorveglianza (42,6%) e portierato/guardiania (37,8%).

C’è, infine, un’apertura interessante verso servizi e *amenities* legati alla realtà dei comportamenti contemporanei emergenti: **spazi per recapito acquisti on line** (26,8%), **asilo nido condominiale** (24,8%), **lavanderia comune** (21,9%), **spazi fitness** (18,8%) fino alle **colonnine per ricaricare le auto elettriche** (8,7%) e **spazi condivisi per il lavoro a distanza** (7,7%). Tendenze che gradatamente,

come negli altri paesi europei, tenderanno ad affermarsi anche da noi e non solo nelle residenze di alto livello (fig. 43).

Fig. 43 - Dotazione tecnologica e di strutture a servizio dell'edificio (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

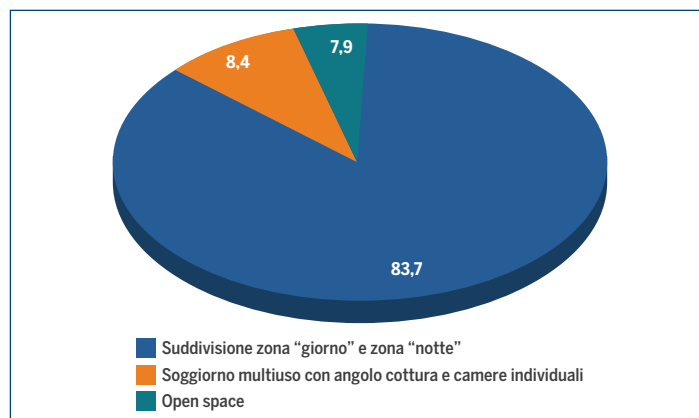
Ripensare la città attraverso **eco-quartieri** che possano comprendere residenze per tutte le fasce sociali non va considerata né un desiderio irrealizzabile né tanto meno un obiettivo utopico, basti riferirsi ai numerosissimi esempi di Eco- Quartieri esistenti ormai in tantissime città europee.

3.5. La casa di dentro: aperta e funzionale

La casa desiderata dai romani, si è detto in precedenza, rispecchia un modello abbastanza tradizionale quanto a tipologia edilizia (conferma la prevalenza della classica “palazzina”), ma anche per i caratteri

distributivi interni dell'abitazione. L'83,7%, infatti, si esprime a favore della tradizionale suddivisione in **zona giorno** e **zona notte**. La metamorfosi della struttura abitativa interna derivata dalla pandemia e dal lockdown, che sembrava privilegiare una articolazione fra spazi di relazione e spazi individuali, non sembra che sia ancora maturata in una significativa dimensione. Infatti, solo l'8,4% del campione propende per un'**area polifunzionale di grandi dimensioni e spazi individuali**, mentre un ulteriore 7,9% vivrebbe molto bene in un **open space** suddiviso dall'arredo. (fig. 44).

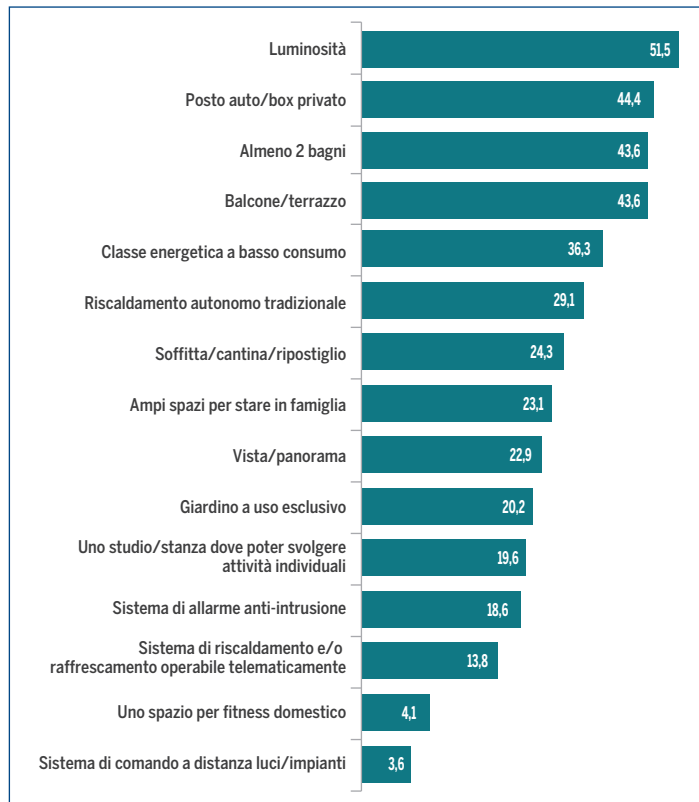
Fig. 44 - La ripartizione degli spazi dell'abitazione desiderata (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Per quanto riguarda la caratterizzazione qualitativa della casa ideale, ha grande rilevanza, per i romani, il rapporto interno/esterno, infatti il 51,5% apprezza la **luminosità**, il 43,6% l'esistenza di **balconi o terrazzo**, il 22,9% la **vista** o il panorama, il 20,2% un **giardino o spazio esterno ad uso esclusivo**. Sotto il profilo della dotazione di spazi complementari, al primo posto si conferma un posto auto pertinenziale (44,4%). Per il 33,6% riveste rilevante importanza la classe energetica dell'alloggio anche per garantire più bassi consumi e spese di gestione. Significativa è anche una certa sensibilità verso la **domotica** ovvero una casa smart che per poter gestire impianti a distanza, utilizzi comandi vocali o attrezzature di nuova generazione (fig. 45).

Fig. 45 - Caratteristiche e servizi ritenuti importanti nella casa ideale (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

4. VIVERE A ROMA

Le aspirazioni abitative dei cittadini hanno un riscontro diretto sull'alloggio che si usa o si possiede, ma devono poi confrontarsi con quell'insieme di fattori, individuali e collettivi, privati e istituzionali che determinano la **qualità della vita metropolitana**.

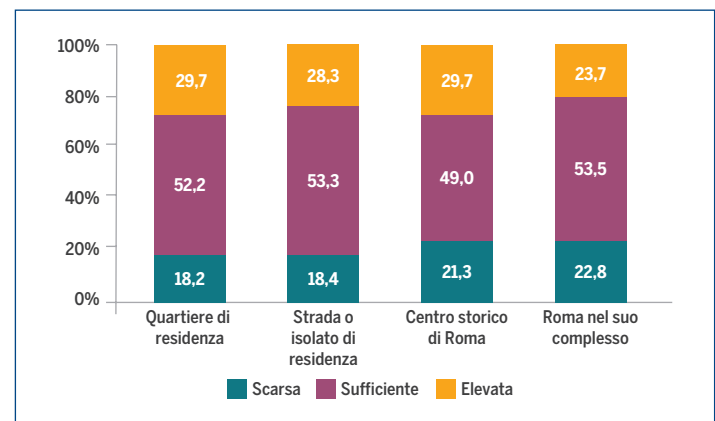
I comportamenti di tanti "singoli" determinano il livello di civismo esistente in un grande aggregato urbano come Roma. Per quanto non è nella disponibilità decisionale dei cittadini vale l'intervento indispensabile delle istituzioni - specialmente locali, ma non solo - cui

è attribuito il potere di regolazione, ma anche l'onere di gestione dei servizi per la collettività.

Con tali premesse la valutazione da parte degli intervistati del livello di soddisfazione per la vita urbana va considerata una misura sempre relativa derivante dalla relazione fra **aspettative** e **livello effettivo dei servizi resi**. Per questo il giudizio sulla vivibilità va inteso sempre in termini relativi. Inoltre, un'area metropolitana come Roma è talmente grande che la percezione qualitativa diviene meno immediata passando dal proprio quartiere o isolato, al più sintetico giudizio sull'intera città.

Complessivamente il giudizio fornito dagli intervistati in maggioranza evidenzia una sostanziale **sufficienza riguardo alla vivibilità di Roma** nel suo complesso, lo afferma il 53,5% del campione. Ai due estremi opposti, il 23,7% indica la vivibilità della capitale come elevata e all'opposto il 22,8% dà una valutazione negativa. **Il giudizio sulla vivibilità del quartiere di residenza migliora leggermente essendoci una maggioranza che valuta sufficiente il contesto di vita locale** e un ulteriore 29,7% di intervistati che dà un giudizio molto positivo e un valore molto simile per la strada e l'isolato in cui si vive. Riguardo al centro storico di Roma infine le opinioni dei romani si articolano per un 29,7% con un'area ad elevata vivibilità, 49,0% a vivibilità sufficiente e un 21,3% a vivibilità scarsa (fig. 46).

Fig. 46 - Giudizio sulla vivibilità, articolazione % del campione per punteggi (scarsa 1-4, sufficiente 5-7, elevata 8-10)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Come si è affermato in precedenza, **la variabilità territoriale della capitale è molto rilevante e per questo si è proceduto a registrare le opinioni dei cittadini sulla base dei quartieri di residenza.**

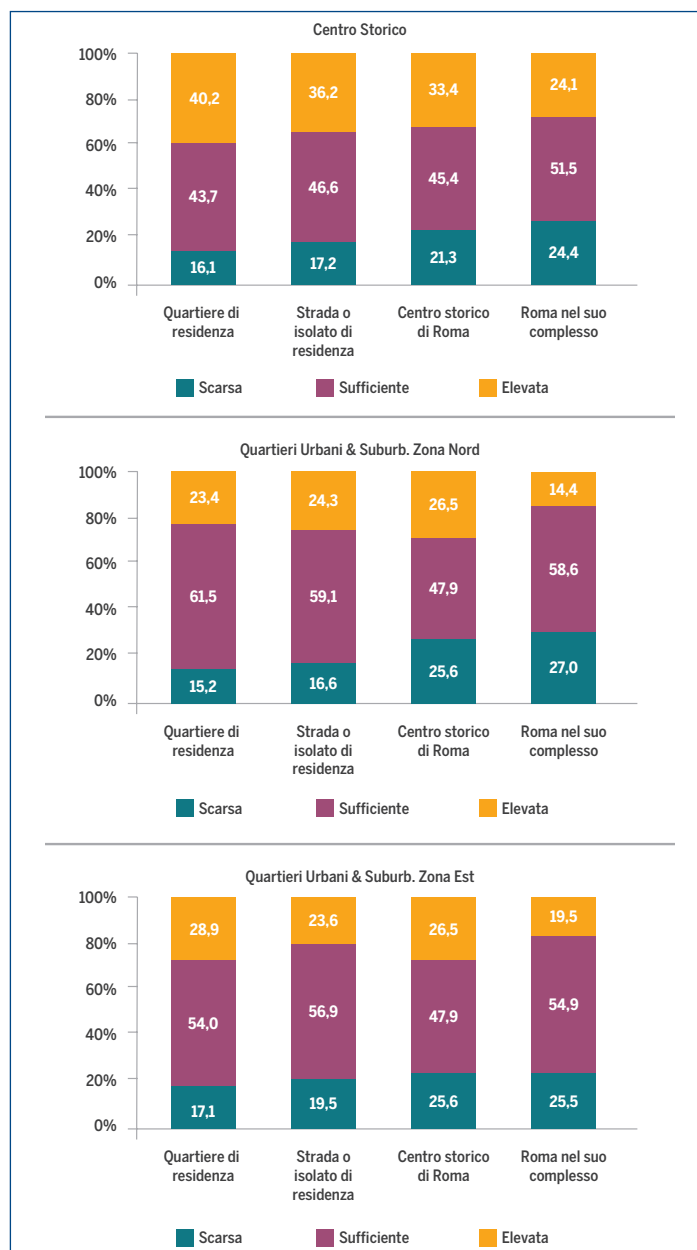
Per gli abitanti del Centro Storico il giudizio sulla qualità dell'abitare riguardante sia il quartiere che l'isolato di residenza e più in generale dell'area centrale registra valori superiori alla media, pari rispettivamente al 40,2% per il rione, 36,2% per l'isolato, 33,4% per l'insieme del centro storico.

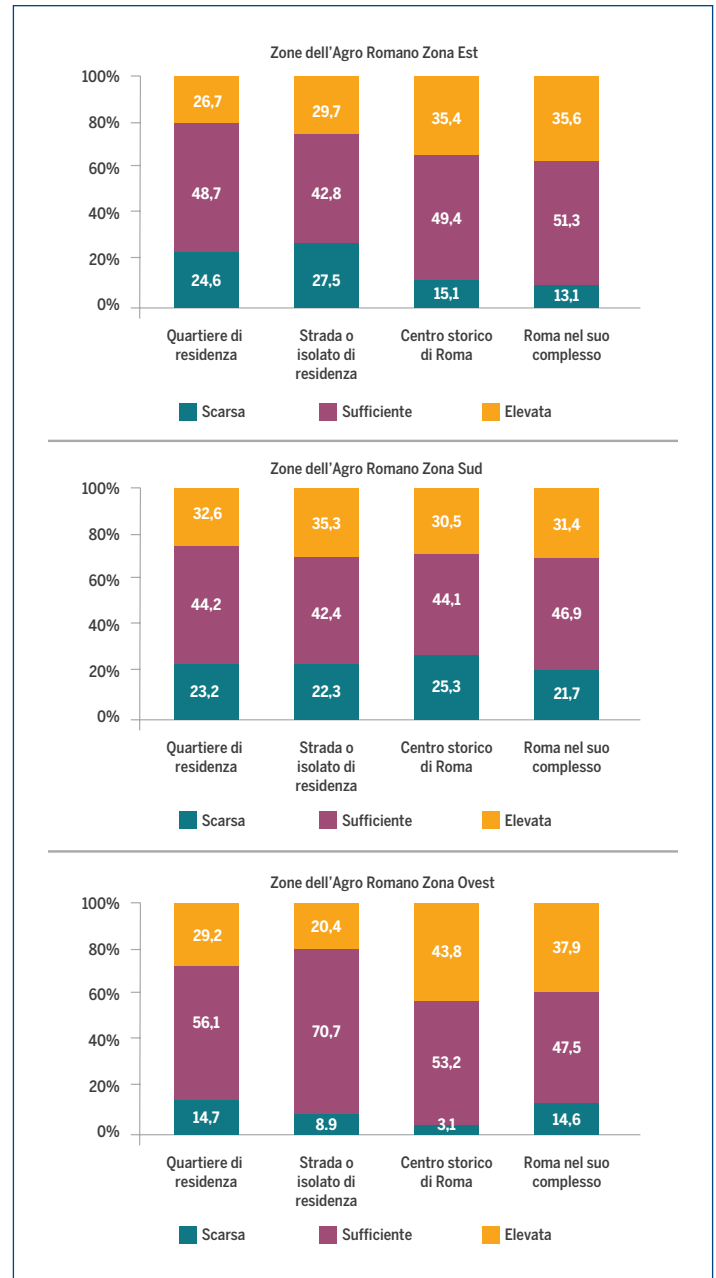
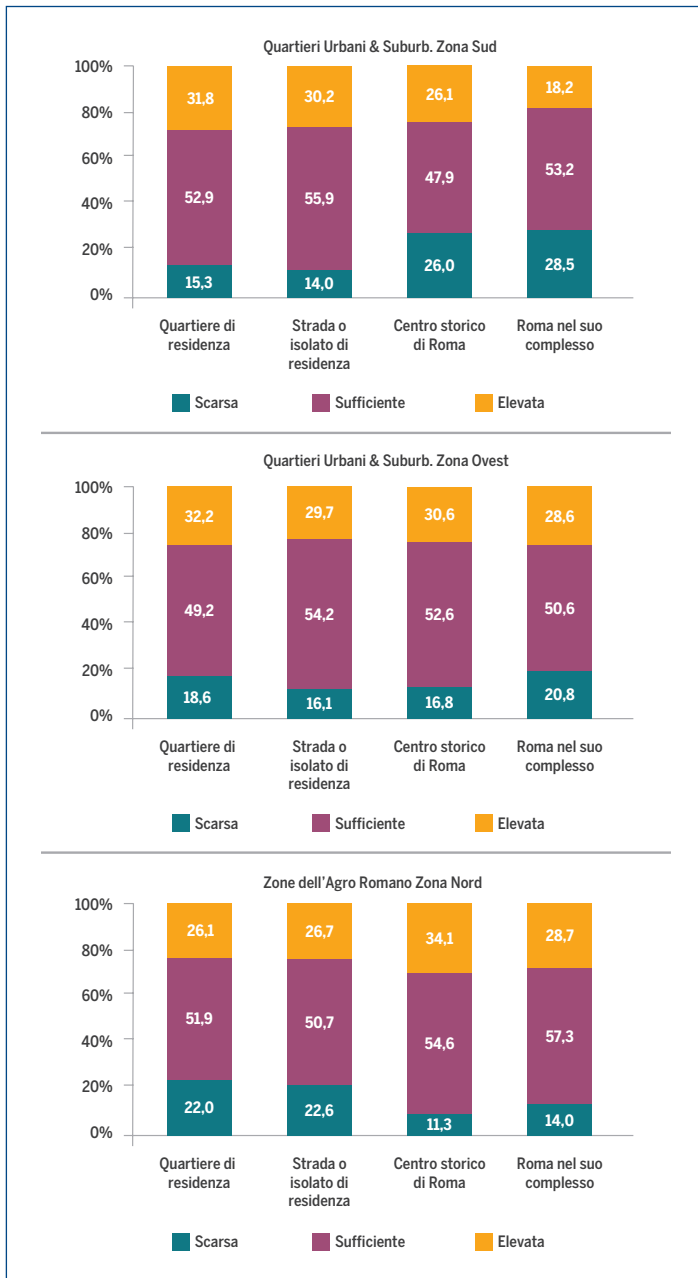
Per quanto riguarda i Quartieri Urbani e Suburbani, il quadro che emerge è di una valutazione negativa rispetto al quartiere e all'isolato in linea con la media comunale e in taluni casi (Zona Nord e Zona Sud) leggermente migliorativa rispetto al resto del territorio comunale. Il giudizio invece sul Centro Storico e su Roma nel suo complesso vede una quota di intervistati superiore alla media quanto a giudizio negativo in tutti i quartieri, ad eccezione di Roma Ovest. Differente è la situazione nelle Zone dell'Agro Romano, ove una quota significativa di residenti denuncia una scarsa vivibilità, sia del quartiere che dell'isolato in cui abitano. Riguardo alla strada di residenza, infatti, il 22,6% degli abitanti nell'Agro Romano Nord, il 27,5% di quelli dell'Agro Romano Est e il 22,3% di quelli dell'Agro Romano Sud esprime una valutazione negativa (fig. 47).

4.1 I romani attaccati alle proprie radici

I romani, alla richiesta di una valutazione libera da vincoli pratici sui luoghi dove desidererebbero vivere, rispondono nella stragrande maggioranza di avere un **rapporto molto stretto con la propria città.** Infatti, il cosiddetto "desiderio di fuga dalla città" raccoglie una percentuale più bassa che in passato pari al 14,1%, mentre in precedenti indagini, anche molto lontane nel tempo, l'affermazione "se potessi me ne andrei da Roma" arrivava a superare un quinto dei residenti.

Fig. 47 - Giudizio sulla vivibilità, per zona di localizzazione



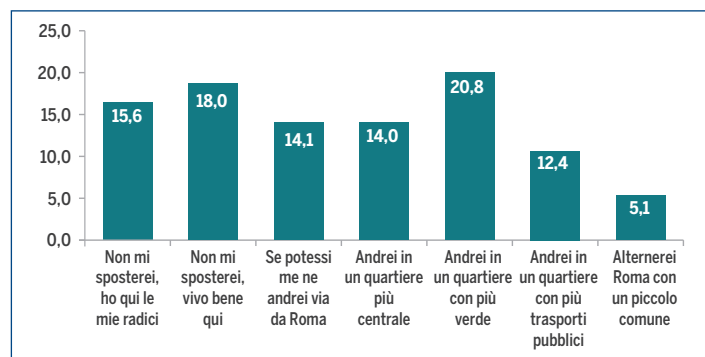


Fonte: indagine Tecnoborsa

Vi sono tuttavia diverse gradazioni di attaccamento alla città. In complesso **il 33,6% non si sposterebbe dall'attuale luogo di residenza**, per metà in quanto nel quartiere ha le sue personali radici e per un'altra metà in quanto è pienamente soddisfatto della sua situazione residenziale.

L'insieme più consistente di romani conferma la scelta di non voler abbandonare la capitale, ma ripone nei suoi sogni la possibilità di spostarsi in un **quartiere con più verde** (20,8%), in un **quartiere più centrale** (14%) e in un **quartiere meglio collegato** sotto il profilo del trasporto pubblico (12,4%). Una piccola ma significativa quota di romani, pari al 5,1%, esprime il desiderio di alternare la presenza a Roma con la residenza temporanea in un comune di più piccole dimensioni (fig. 48).

Fig. 48 - Potendo scegliere senza vincoli, indicare dove desidererebbe vivere (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

L'aspirazione a spostarsi in un quartiere con più verde riguarda in particolare le famiglie giovani e i residenti in Centro Storico, le coppie con figli hanno una maggiore propensione verso quartieri meglio serviti dai trasporti, infine la "fuga dalla città" riguarda relativamente di più i nuclei unipersonali e le famiglie anziane (tav. 2).

L'attaccamento a una grande città come Roma è anche segnalato dalle risposte relative alla richiesta di indicare una tipologia urbana alternativa all'abitare nell'area romana. **Solo il 9,9% dei romani si immagina residente in un'altra grande città italiana o straniera.**

Tav. 2 - Il desiderio di mobilità

Spostarsi in un quartiere con più verde (20,8%)	Famiglie giovani (23,9%) Coppie con figli (22,5%) Residenti in Centro Storico (27,4%) Residenti Zona Nord (27,3%) ed Est (25,3%)
Fuga da Roma (14,1%)	Nuclei unipersonali (19,8%) Residenti in Quartieri Sud (19,3%) Famiglie anziane (persona di riferimento oltre i 64 anni) (19,3%)
Spostarsi in un quartiere meglio servito dai trasporti pubblici (12,4%)	Coppie con figli (16,7%) Residenti Zona Nord (21,3%), Ovest ed Est (16,7%)

Fonte: indagine Tecnoborsa

In definitiva la stragrande maggioranza dei romani mostra di avere salde radici nella propria città, che non cambierebbe con una tipologia simile (esemplificativamente con Milano o Napoli o Londra o Parigi). Nell'eventualità di un trasferimento nell'immaginario collettivo dei romani si posiziona al primo posto una città media di provincia (16,2%), un cambiamento più radicale, indicato dal 17,2% degli intervistati, è costituito dallo spostamento in una casa di campagna, inoltre per il 12,5% la scelta ricade in un piccolo paese e per l'11,7% nel paese di origine della famiglia. Anche in questo caso c'è un nucleo solido di romani, pari al 22,6%, che neanche nell'immaginario si collocano in un territorio diverso della capitale (fig. 49).

Fig. 49 - Eventuale diverso territorio di residenza



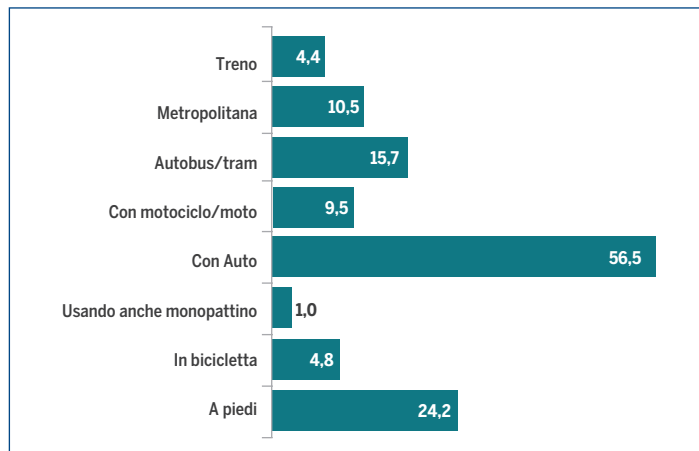
Fonte: indagine Tecnoborsa

4.2 Muoversi a Roma

La facilità di effettuare gli spostamenti quotidiani resta uno dei fattori di maggior peso nel determinare un buon livello di qualità della vita urbana. Le considerevoli dimensioni fisiche della città, la diffusione di insediamenti a bassa densità e il lento rinnovamento delle infrastrutture e dei servizi per la mobilità, rendono questo comparto in particolare sofferenza nella capitale. **Il mezzo prevalentemente utilizzato per gli spostamenti sistematici resta individuale: in particolare il 56,6% utilizza l'auto e il 9,5% il motociclo o la moto.** Fra i mezzi del trasporto collettivo la prevalenza è per l'autobus e il tram con il 15,7%, segue la metropolitana col 10,4% e il treno con il 4,4%. C'è da notare che il 26,6% dei romani è "intermodale" nel senso che combina uno o più modi di spostamento come a esempio bus + metropolitana o auto e un tratto a piedi.

La cosiddetta mobilità dolce è in costante espansione coinvolgendo una quota marginale ma significativa: 4,8% dei romani si recano sul luogo di lavoro o di studio con la bicicletta e un ulteriore 1% usa abitualmente il monopattino elettrico. (fig. 50).

Fig. 50 - Mezzo normalmente utilizzato per recarsi a lavoro o luogo di studio (val.% sul totale intervistati esclusi gli inattivi)



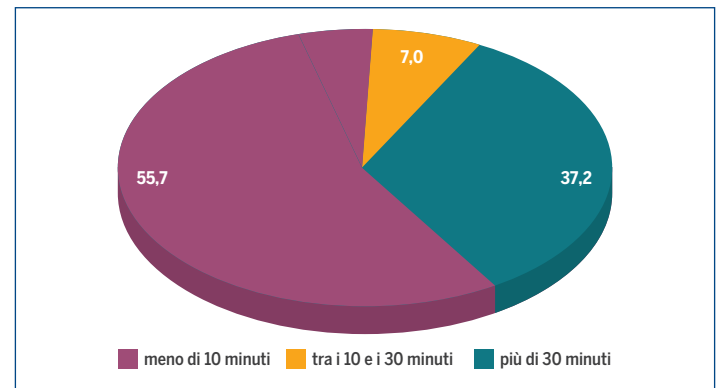
(*) il totale è superiore a 100% in quanto erano previste più risposte

Fonte: indagine Tecnoborsa

La congestione del traffico dovuta a un'eccessiva presenza del traf-

fico privato si traduce in una dilatazione dei tempi di spostamento. La maggior parte dei romani pari al 55,7% impiega **più di 30 minuti al giorno per recarsi a lavoro o al luogo di studio**, una quota che sale al 61% per chi si muove dalle Zone dell'Agro Romano Est (fig. 51).

Fig. 51 - Tempi medi di percorrenza casa luogo di lavoro o studio (val. % su attivi)



Fonte: indagine Tecnoborsa

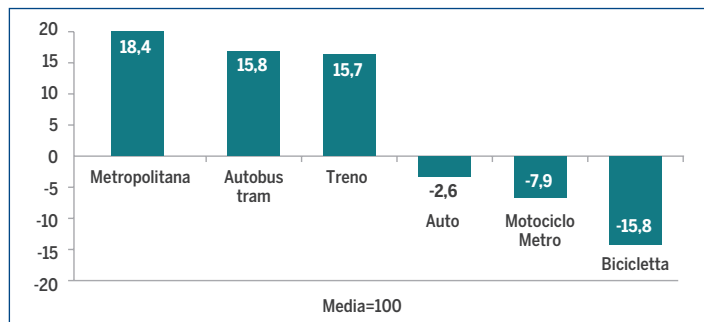
Anche l'utilizzo dei diversi mezzi non comporta significative differenze, poiché la maggiore velocità di alcuni mezzi come la metropolitana, finisce per compensarsi con la maggiore distanza dello spostamento. Rispetto al valore medio giornaliero l'uso dei mezzi pubblici comporta tempi più lunghi del 18,4% spostandosi in metropolitana, del 15,8% in autobus o tram, del 15,7% per chi usa il treno. Al contrario, sempre rispetto alla media, spostarsi in auto comporta un risparmio di tempo pari al 2,6%, con motociclo o moto del 7,9% e in bicicletta del 15,8%, che secondo l'indagine campionaria risulta, a Roma, il mezzo più veloce anche per la mobilità sistematica (fig. 52).

La mobilità metropolitana, come è noto, costituisce un problema molto complesso e la sua comprensione comporta una pluralità di analisi. Tuttavia, per sondare quale opinione registra più seguito fra i romani, **agli intervistati è stato richiesto di specificare le cause della congestione veicolare** così come da essi percepite.

Ai primi posti si collocano il quotidiano ingresso dalle aree dell'hinterland delle **vetture dei pendolari** e la riduzione delle carreggiate causate dalle **auto parcheggiate in doppia fila**. Seguono poi i fattori strutturali come l'**inadeguatezza del trasporto pubblico** e una

pianificazione urbanistica inadeguata che ha concentrato in modo disarmonico luoghi di attività e servizi di scala metropolitana (fig. 53).

Fig. 52 - Tempi medi di percorrenza per mezzo utilizzato (differenza rispetto al valore medio fatto eguale a 100)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Fig. 53 - Ragioni che determinano disagi nella mobilità (punteggio 6-10)



Fonte: indagine Tecnoborsa

4.3 Il futuro della capitale e i problemi da rimuovere

Roma sta vivendo una fase di rilevante vitalità soprattutto sotto il profilo economico. Il flusso di turisti, dopo il trauma della pandemia, sta raggiungendo picchi mai raggiunti in precedenza. Secondo le valutazioni della Camera di Commercio di Roma, effettuate sulla base della rilevazione digitale delle presenze in città, si valuta un possibile volume di presenze annue effettive fino a 80 milioni di pernottamenti.

Un livello eccezionale che alimenta settori come quelli dei servizi d'alloggio e ristorazione, dei servizi di supporto turistico e dei trasporti, dei servizi culturali oltre al variegato insieme degli affitti brevi.

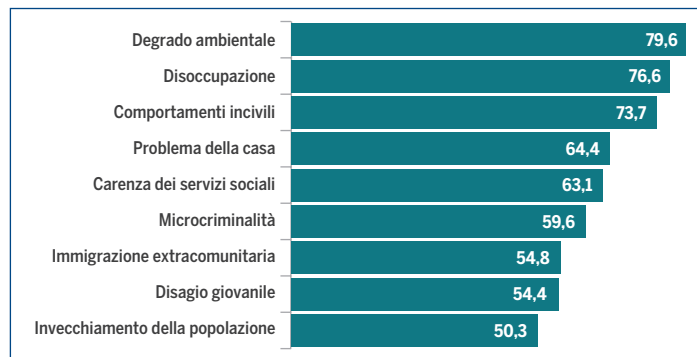
A fronte di questa benefica "boccata d'ossigeno" la città sembra impreparata a gestire efficientemente gli inevitabili impatti sulle funzioni urbane più sensibili rispetto a un crescente affollamento. Oltre a quella temporanea dei turisti, Roma deve far fronte anche alla pressione degli *user* continuativi, ma non anagraficamente residenti.

Tali condizioni effettive nella fruizione della città portano il 79,6% dei romani a collocare al primo posto fra i più gravi problemi che affliggono Roma il **degrado ambientale**. Poco distanziati troviamo la **disoccupazione** (76,6%) che trova la sua giustificazione nel difficile accesso al mondo del lavoro soprattutto per le giovani generazioni e soprattutto i **comportamenti incivili** (73,7%) di residenti e turisti che finiscono per aggravare problemi endemici come il traffico (basti pensare ai parcheggi, le alte velocità, la guida spericolata...) o dell'igiene urbana (rifiuti per strada, scritte sui muri...).

Una novità che sta emergendo negli ultimi tempi è l'aggravarsi delle difficoltà abitative, per le quali viene segnalato dal 64,4% la **casa** come questione che desta preoccupazione nell'opinione pubblica.

Viene poi lamentata la **carezza di servizi sociali** che precede sia la **microcriminalità** che l'**immigrazione**. Infine, oltre la metà degli intervistati segnala come gravi questioni esistenti a Roma quelle riferite alle generazioni sia come **disagio giovanile** che come **invecchiamento della popolazione** (fig. 54).

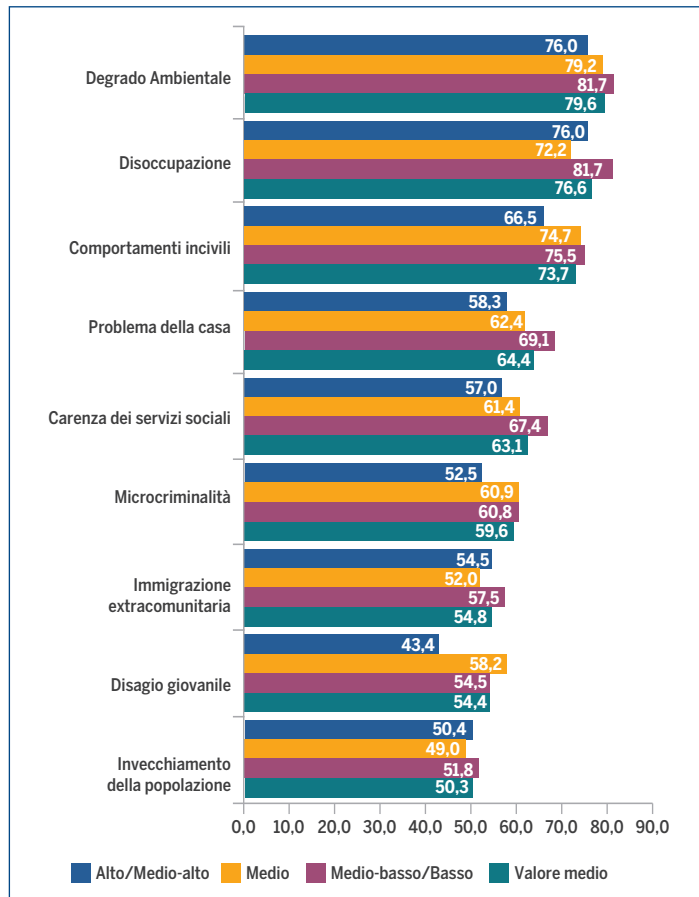
Fig. 54 - Valutazione dei più gravi problemi che affliggono Roma Capitale (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Naturalmente vi è una corrispondenza fra i problemi della città e le condizioni socio-economiche delle famiglie. Quando si insiste sul tema delle diseguglianze cresciute a causa di una spinta globalizzazione dell'economia, implicitamente si mette in evidenza come le differenti problematiche impattino sui vari strati sociali.

Fig. 55 - I problemi sociali di Roma ritenuti più gravi, per livello socio-economico della famiglia (val. %)



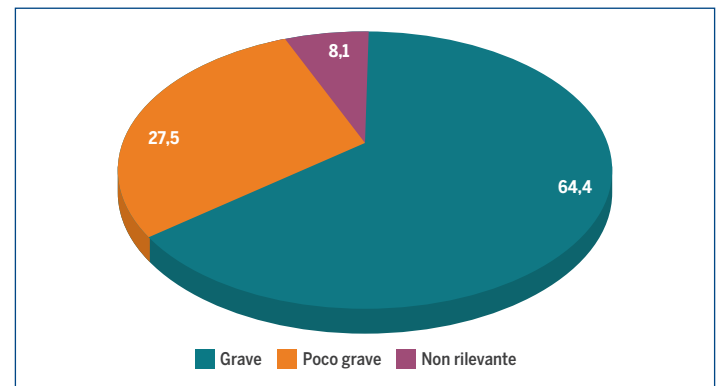
Fonte: indagine Tecnoborsa

Dall'analisi svolta incrociando la valutazione sui fattori critici della città con i diversi ceti sociali emerge, tuttavia, un generalizzato maggior disagio delle famiglie a più basso reddito per le quali tutti i problemi esaminati hanno un maggior livello di gravità (fatta eccezione del disagio giovanile che si attesta sul valore medio).

A soffrire maggiormente dei problemi della microcriminalità è il ceto medio, che registra valori superiori alla media anche per il disagio giovanile e per i comportamenti incivili (fig. 55).

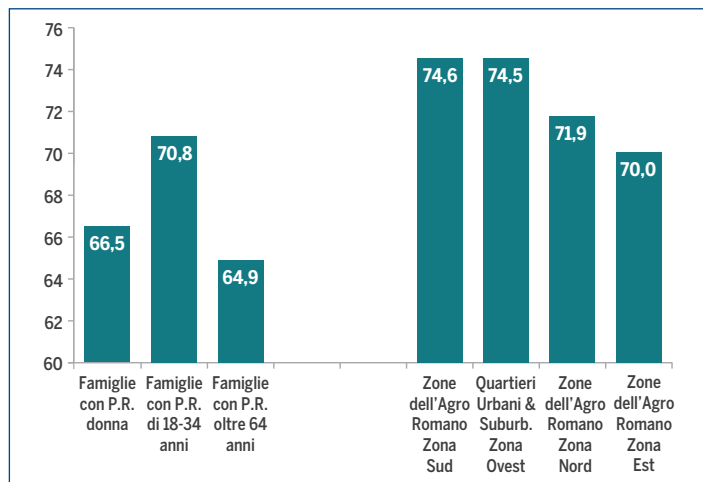
Volendo approfondire la tematica abitativa si può rilevare come la percezione dei romani sia particolarmente sensibile al problema casa, forse anche in dimensioni superiori alla situazione oggettiva, come rilevabile dalle analisi di fabbisogno. Come detto il 64,4% degli intervistati valuta il problema come grave, il 27,5% poco grave e il 8,1% non rilevante (fig. 56).

Fig. 56 - Giudizio sulla rilevanza del problema casa a Roma (val. %)



Fonte: indagine Tecnoborsa

Con riferimento alle caratteristiche demografiche dei nuclei che dichiarano maggior disagio sono le famiglie con persona di riferimento donna e le generazioni estreme (giovani e anziani), mentre per quanto riguarda gli ambiti della città che sentono maggiormente i problemi alloggiativi troviamo i Quartieri Ovest (Primavalle, Gianicolense...) e le Zone dell'Agro Romano Sud (Ostia, Acilia ...) e Nord (Grottarossa, Cesano, Casal Boccone) e Est (Torre Spaccata, Torre Angela, Anagnina...) (fig. 57).

Fig. 57 – Particolari condizioni demografiche e urbane di disagio abitativo (val. %)

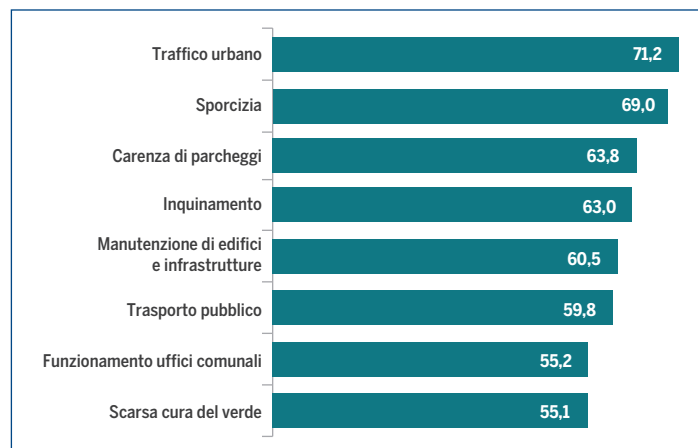
Fonte: indagine Tecnoborsa

Se a determinare le problematiche socio-economiche concorrono molteplici fattori di carattere produttivo, sulla funzionalità urbana prevalgono le capacità organizzative e i comportamenti della comunità. L'indagine conferma e quantifica la dimensione dell'insofferenza collettiva innanzitutto verso i due principali servizi che provocano notevole disagio ai cittadini. Il 71,2% degli intervistati valuta come **grave lo stato della mobilità** a Roma e il 69% il **livello di pulizia**. Giudizi rafforzati dal 63,8% che denuncia una carenza di parcheggi e un 63,0% un alto livello di inquinamento. Il campione offre anche qualche chiave di lettura rispetto allo stato della città attribuito a una

scarsa manutenzione per il 60,5%, a un'inadeguata offerta di trasporto pubblico (59,8%), al funzionamento degli uffici pubblici (55,2%) e a una insufficiente cura del verde pubblico (55,1%).

La quota di residenti insoddisfatti proietta naturalmente le percezioni dei singoli sulla realtà oggettiva, e possono essere anche distorte, ma la proporzione è tale (sempre superiore alla maggioranza dei cittadini) da doverla tenere in debito conto (fig. 58).

Non meraviglia, quindi, che pur essendo la maggioranza favorevole ai **grandi eventi** che si vanno profilando nel prossimo periodo (circa il 75%), non altrettanto maggioritaria sia la quota di romani confidenti che le grandi manifestazioni risulteranno risolutivi per il prossimo futuro della capitale.

Fig. 58 - I problemi di funzionamento della città ritenuti più gravi

Fonte: indagine Tecnoborsa



LE FAMIGLIE ROMANE E
IL MERCATO IMMOBILIARE
TRANSAZIONI
E MUTUI

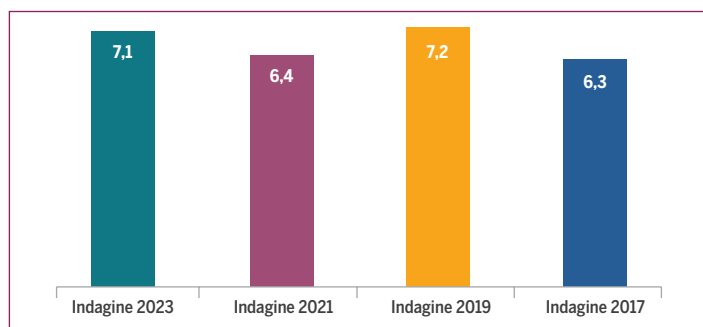
II.

1. LE TRANSAZIONI IMMOBILIARI EFFETTUATE NEGLI ULTIMI DUE ANNI

1.1. Le compravendite e le locazioni effettuate

A Roma, nel biennio 2021-2022, il 7,1% degli intervistati ha acquistato un'abitazione, rispetto al biennio precedente, nella Capitale si è registrato un lieve incremento di 0,7 punti percentuali; tornando ai valori rilevati nell'Indagine 2019 (*graf. 1*).

Grafico 1 - Acquisti effettuati (val. %)



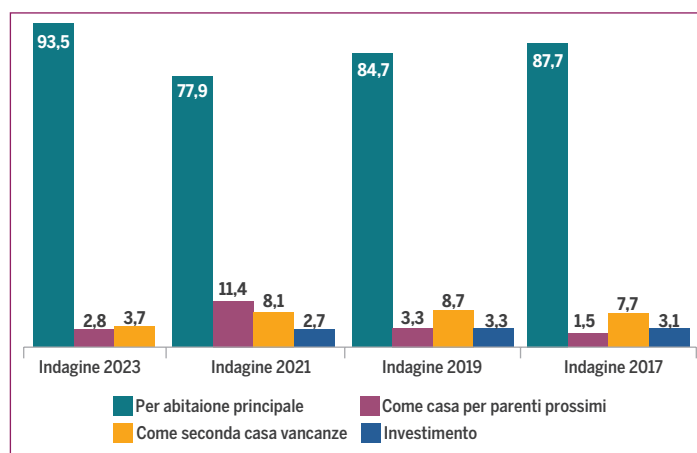
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Per quanto concerne l'utilizzo del nuovo immobile, al primo posto si trova l'acquisto dell'abitazione principale (93,5%); al secondo posto vi sono, con un fortissimo distacco, coloro che hanno acquistato una casa per le vacanze (3,7%); al terzo una casa per parenti prossimi (2,8%). Da un confronto con l'Indagine 2021 va evidenziato che è notevolmente aumentata la quota di chi ha comprato una casa per andarci a vivere (+15,6 punti percentuali); mentre sono diminuite quelle relative alle altre due motivazioni (*graf. 2*).

Riguardo la superficie, il taglio più richiesto a Roma è quello compreso fra i 71 e i 100 mq (34,6%), seguito da quello tra i 36 e i 70 mq (30,8%), seguito da quello tra i 101 e i 140 mq (17,8%) e dai tagli piccoli fino a 35 mq (12,1%); infine, ci sono coloro che hanno acquistato case più grandi con superfici oltre i 140 mq (4,7%).

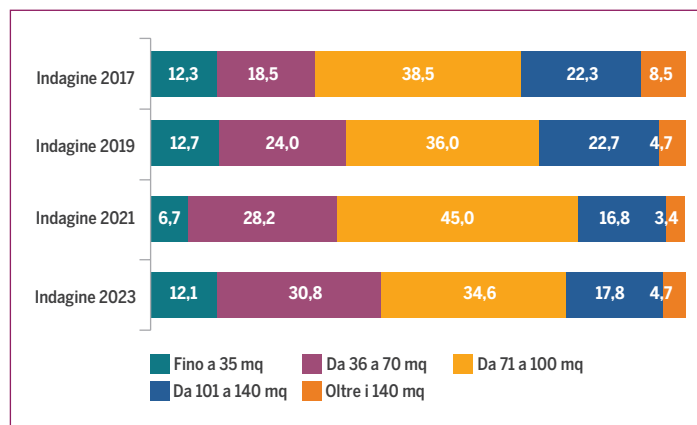
Da un confronto con il biennio 2019-2020 va segnalato il calo delle richieste delle abitazioni fra i 71 e i 100 mq (-10,4 p.p.) e l'incremento (+8 p.p.) dei tagli più piccoli, ossia fino a 70 mq (*graf. 3*).

Grafico 2 - Principale utilizzo dell'immobile acquistato (val. %)



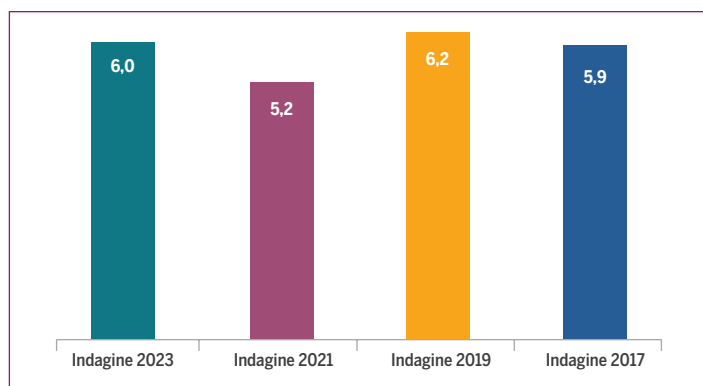
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Grafico 3 - Superficie indicativa dell'abitazione acquistata (mq commerciali) (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Spostando l'analisi sulle famiglie romane che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2021-2022, si è riscontrato che sono state il 6% degli intervistati. Dal confronto con l'Indagine 2021 si è riscontrato un leggero incremento di 0,8 punti percentuali (*graf. 4*).

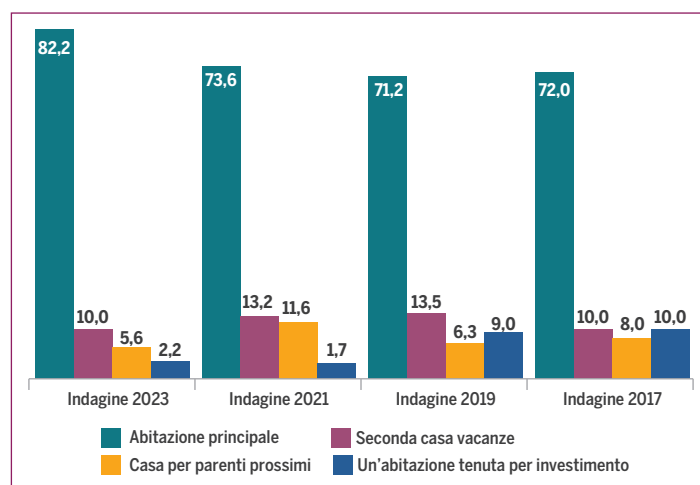
Grafico 4 - Vendite effettuate (val. %)

Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

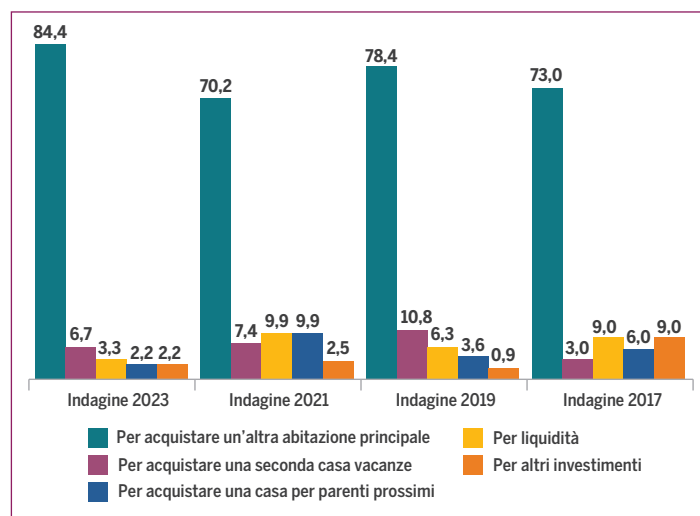
Le vendite effettuate, nel biennio oggetto dell'Indagine, da parte delle famiglie residenti nella Capitale, hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (82,2%); al secondo posto, anche in questo caso con un notevole *gap*, si trovano coloro che hanno venduto le seconde case vacanze (10%); a seguire vi è chi ha ceduto le abitazioni per parenti prossimi (5,6%); infine, vi sono coloro che hanno ceduto le abitazioni per investimento (2,2%). Da un confronto con l'Indagine 2021, a Roma è aumentata, in modo significativo la vendita di abitazioni principali (+8,6 punti) e leggermente di quelle destinate ad investimento (+0,5 punti percentuali); mentre è diminuita la quota di famiglie che hanno ceduto case tenute per parenti prossimi (-6 punti percentuali) e le seconde case vacanze (-3,2 punti) (*graf. 5*).

La motivazione predominante che ha indotto i cittadini romani alla vendita di un'abitazione è stata la sostituzione dell'abitazione principale (84,4%); seguono, ma con notevole distacco, le vendite per acquistare una casa vacanze (6,7%) e per bisogno di liquidità (3,3%); invece, al terzo posto, a parità di punteggio (2,2%) si trovano coloro che hanno venduto per acquistare una casa per parenti prossimi o per fare altri investimenti.

Più che in passato, chi vende lo fa per acquistare un'altra abitazione principale (+14,2 punti percentuali raggiungendo il massimo storico); mentre la quota di chi vende spinto dalle restanti motivazioni diminuisce (*graf. 6*).

Grafico 5 - Principale utilizzo dell'immobile venduto (val. %)

Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

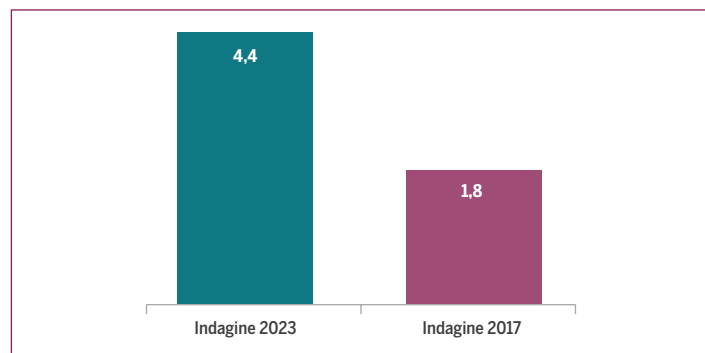
Grafico 6 - Principali motivi di vendita (val. %)

Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Sul fronte delle locazioni è emerso che nel biennio 2021-2022 il 4,4% delle famiglie intervistate ha preso in affitto un'abitazione per un lun-

go periodo (più di 12 mesi) valore decisamente in aumento rispetto a quanto rilevato per il biennio 2015-2016 (graf. 7).

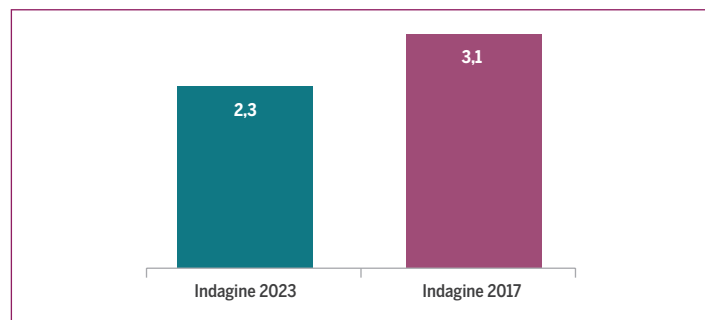
Grafico 7 - Domanda di locazione (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Dal lato dell'offerta il 2,3% degli intervistati ha affermato di aver dato in locazione un'abitazione nell'intervallo temporale preso in esame, valore leggermente in calo rispetto a quanto rilevato nel corso dell'indagine svolta nel 2017 (graf. 8).

Grafico 8 - Offerta di locazione (val. %)

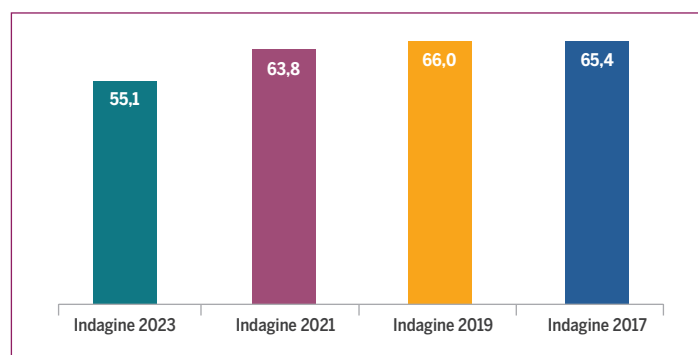


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

2. IL RICORSO AI MUTUI

Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 55,1% ha dichiarato di aver acceso un finanziamento o un mutuo. Il valore è sceso rispetto a quello rilevato nelle Indagini precedenti raggiungendo il minimo storico (graf.9). Tale andamento è dovuto sia all'innalzamento dei tassi d'interesse sia alla stretta creditizia attuata dagli istituti di credito.

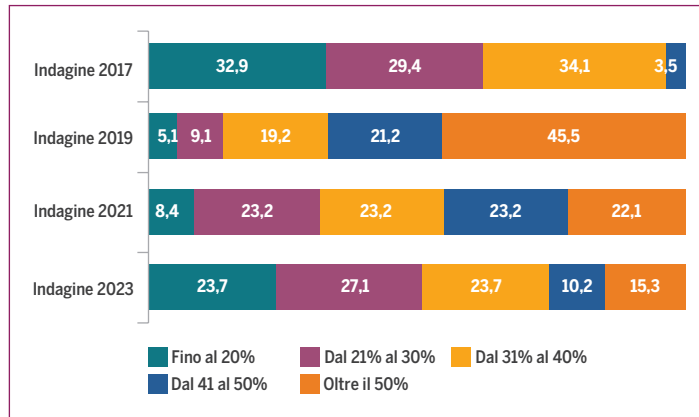
Grafico 9 - Famiglie che hanno fatto ricorso a un mutuo per l'acquisto di un immobile(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

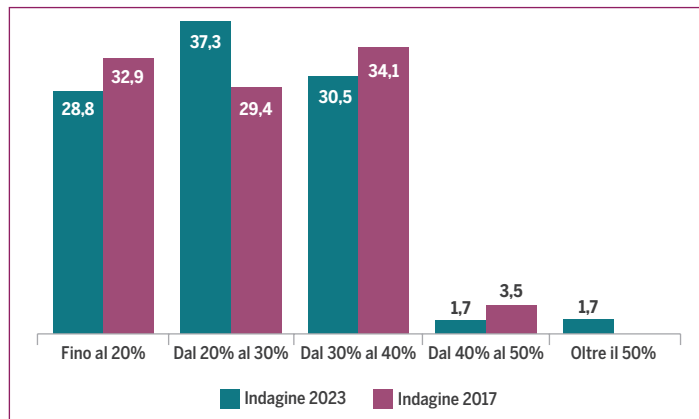
Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acquistato è emerso che il 23,7% dei richiedenti ha ottenuto un prestito che copre fino al 20% del costo del bene; il 27,1% dal 21% al 30%; il 23,7% dal 31% al 40%; il 10,2% dal 41% all'50% e il restante 15,3% ha chiesto un mutuo che copre oltre il 50% del prezzo pagato per l'immobile (graf.10). Rispetto all'Indagine condotta nel 2021 salgono i mutui che vanno fino al 30% del prezzo dell'immobile acquistato arrivando a coprire circa il 51% delle richieste (era circa il 32% nella rilevazione precedente), in particolare la crescita è dovuta ai mutui che vanno fino al 20%. Scende l'erogazione di finanziamenti più alti (oltre il 40% del prezzo pagato) che passano dal 45,3% riscontrato nel 2021 al 25,5% attuale. Per quanto riguarda invece la quota del reddito annuo della famiglia impegnata per pagare il mutuo/finanziamento si è riscontrato che circa il 66,1% utilizza fino al 30% del proprio introito, mentre poco più del 3,4% ha ipotecato oltre il 40% (graf.11). Questo dipende anche dal fatto che un Istituto di Credito difficilmente è disposto a concedere un mutuo con un rapporto rata reddito superiore al 30-35%.

Grafico 10 - percentuale del prezzo dell'immobile pagato attraverso il mutuo (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Grafico 11 - Quota del reddito annuo della famiglia utilizzata per pagare il mutuo/finanziamento (val.%)

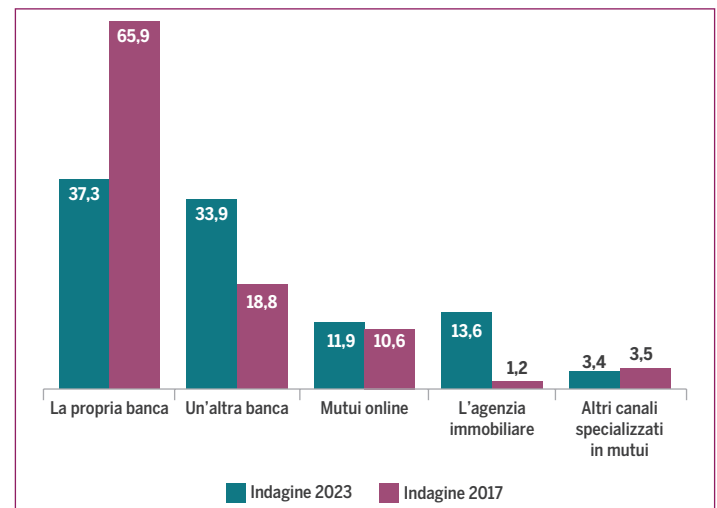


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Il 71,2% di coloro che sono ricorsi ad un mutuo per acquistare la propria abitazione lo ha fatto attraverso un Istituto di Credito, in partico-

lare: il 37,3% tramite la propria banca e il 33,9% con l'aiuto di un'altra banca, il ricorso a quest'ultimo canale è cresciuto mentre è diminuita la quota di famiglie che ha ottenuto il finanziamento attraverso il proprio istituto. L'11,9% ha reperito il finanziamento consultando siti di mutui on-line; il 13,6% con l'aiuto di un'agenzia immobiliare (percentuale decisamente in crescita) e il restante 3,4% attraverso altri canali specializzati (graf.12).

Grafico 12 - Come è stato reperito il mutuo/finanziamento sottoscritto (val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

3. LE TRANSAZIONI IMMOBILIARI PREVISTE¹ NEI PROSSIMI DUE ANNI

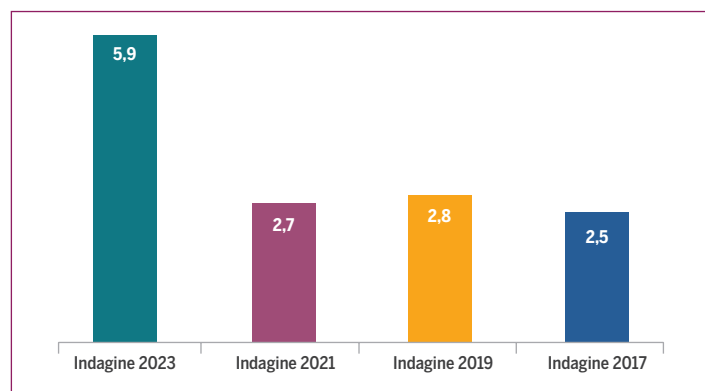
3.1. Le compravendite e le locazioni previste

Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite previste per il biennio 2023-2024, il 5,9% delle famiglie romane vorrebbe acquistare un'abitazione, valore più alto di quello registrato nelle

¹E' bene ricordare che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

Indagini precedenti (graf.13). Questa intenzione, che non sempre si trasforma in un dato di fatto, molto probabilmente deriva dal voler approfittare del calo dei prezzi che sta avvenendo e che molti si aspettano che proseguirà.

Grafico 13 - Acquisti previsti (val. %)

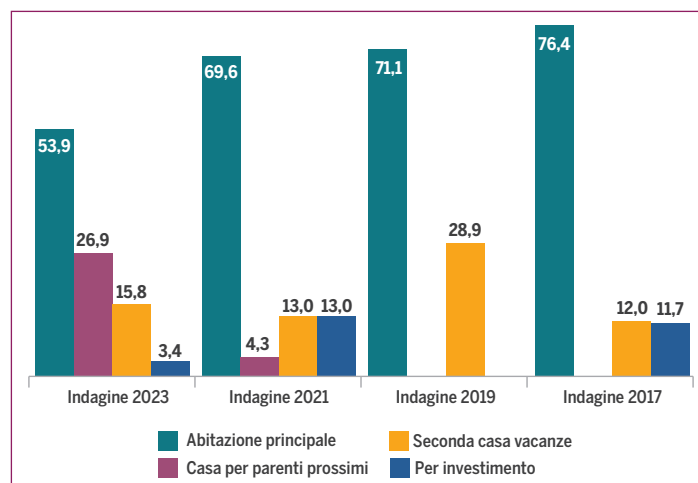


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Come i cittadini romani che hanno già comprato una casa, la maggior parte di quelli che pensano di farlo sono spinti dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (53,9%); a seguire vi sono coloro che pensano di acquistare una seconda casa per parenti prossimi (26,9%) e/o una seconda casa vacanze (15,8%); infine, ci sono coloro che vorrebbero comprare un'abitazione per investire i propri risparmi in un bene immobiliare (3,4%). Rispetto all'Indagine 2021 sale la quota di chi vuole acquistare una seconda casa, forse perché si tratta delle famiglie che sono in grado di acquistare non facendo ricorso a un mutuo avendo una certa disponibilità economica e che quindi possono sfruttare il momento in cui ci sono prezzi vantaggiosi senza subire la penalizzazione dovuta all'incremento dei tassi (graf.14).

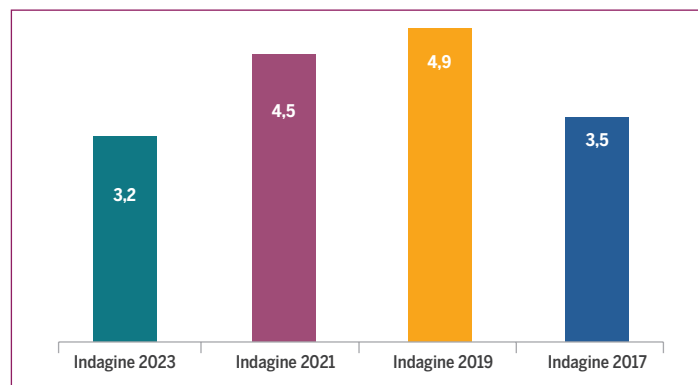
Spostando l'analisi dalla parte delle previsioni di offerta dei privati emerge che, nel biennio 2023-2024, il 3,2% delle famiglie romane intervistate ha intenzione di vendere un immobile, a fronte di un 4,5% e di un 4,9% rilevato nelle due Indagini precedenti, questo perché molte famiglie preferiscono aspettare un momento in cui il mercato tornerà ad essere un po' più vivace (graf.15).

Grafico 14 - Principale utilizzo dell'immobile da acquistare (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Grafico 15 - Vendite previste (val. %)

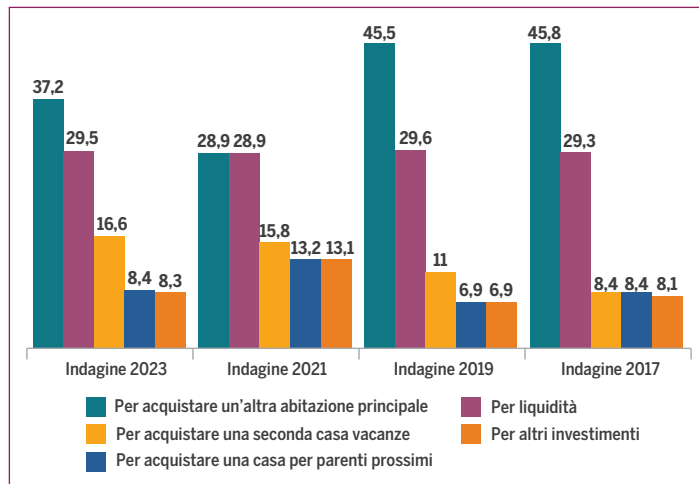


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Le motivazioni predominanti che potrebbe indurre le famiglie romane alla vendita di un'abitazione è il desiderio di sostituzione dell'abitazione principale, seguito dal bisogno di smobilitare ricchezza (29,5%); al terzo posto, con un valore decisamente più basso, c'è chi pensa di acquistare una casa per le vacanze (16,6%); infine, quasi a parità di punteggio c'è chi prende in considerazione l'idea di cedere

una casa per acquistarne una per parenti prossimi (8,4%) e chi pensa di cedere un'abitazione per fare altri investimenti (8,3%). Da notare che è salita la quota di chi pensa di vendere perché spinto da necessità reali come la necessità di una casa più adatta alle esigenze del nucleo familiare o perché spinti dal bisogno di liquidità (graf. 16).

Grafico 16 - Principali motivi di vendita (val. %)

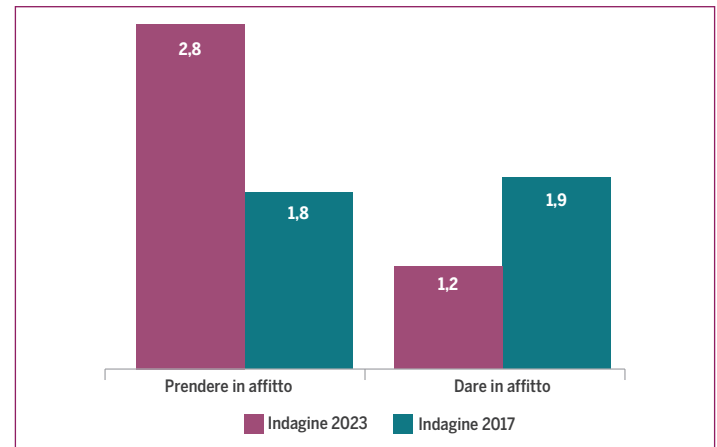


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Sul fronte del mercato delle locazioni il 2,8% delle famiglie pensa di dare in locazione un'abitazione nel prossimo biennio, valore in crescita rispetto alla rilevazione effettuata nel 2017, il motivo di questo incremento molto probabilmente è dovuto all'aumento registrato negli ultimi tempi dei canoni d'affitto.

Dal lato dell'offerta è scesa leggermente la quota di chi pensa di prendere in locazione una casa (era l'1,95 nel 2017 è 1,2% nel 2023) (graf. 17).

Grafico 17 - Domanda e offerta previste di locazione (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa



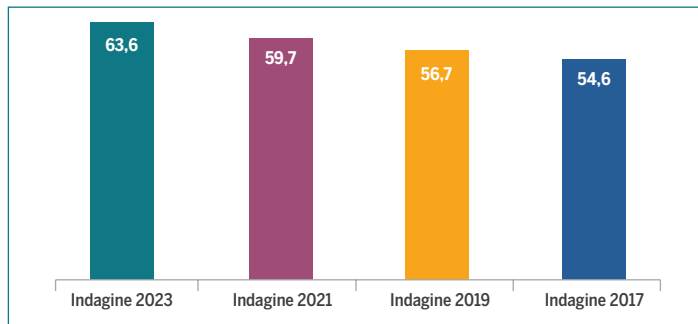
III.

LE FAMIGLIE ROMANE E IL MERCATO IMMOBILIARE INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE

1. L'INTERMEDIAZIONE

Dall'Indagine sulle famiglie romane ed il mercato immobiliare è emerso che a Roma, il 63,6% di quanti hanno acquistato un immobile a uso residenziale nel biennio precedente ha fatto ricorso all'aiuto di un'agenzia immobiliare. Il dato è in crescita rispetto a quanto rilevato nelle analoghe indagini, realizzate precedentemente (*graf. 1*).

Grafico 1 - Utilizzo dell'agenzia immobiliare (acquisti effettuati, val.%)



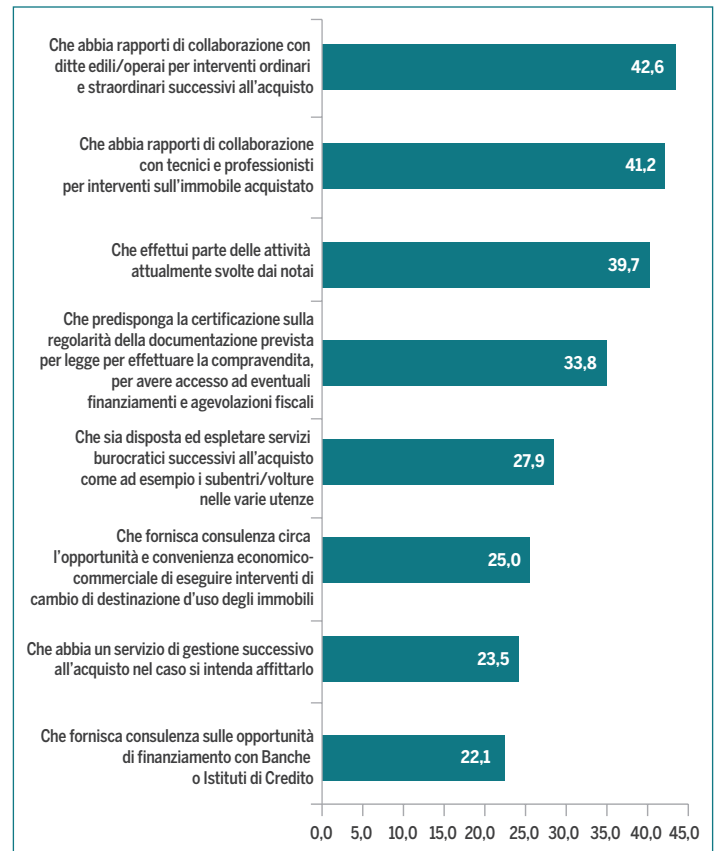
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

A quanti hanno acquistato un'abitazione con il supporto di un'agenzia è stata chiesta una valutazione dei servizi ricevuti. È emerso che circa il 70,6% ha espresso un giudizio positivo contro un 29,4% negativo. La percentuale di giudizi negativi può essere ricondotta alla piaga dell'abusivismo piuttosto diffuso. In pochi infatti verificano di avere a che fare con un agente immobiliare con i requisiti previsti dalla legge, abilitato attraverso un apposito esame, all'iscrizione in Camera di Commercio.

Approfondendo l'aspetto dei servizi, il 42,6% di coloro che hanno utilizzato l'agenzia per portare a buon fine la transazione avrebbe ritenuto utile che la struttura avesse avuto rapporti di collaborazione con ditte edili/operai per facilitare gli interventi successivi all'acquisto, dalla semplice tinteggiatura alla ristrutturazione completa; il 41,2% la possibilità di ricorrere attraverso l'agenzia a tecnici e professionisti da coinvolgere per progettazioni, preventivi di spesa, pratiche urbanistico-edilizie; il 39,7% avrebbe voluto ricevere supporto almeno per una parte delle attività attualmente svolte dai notai tipo indagini ipotecarie ed evidenziazione di oneri inevasi; il 33,8% che l'agente avesse fornito l'attestazione sulla regolarità della do-

umentazione prevista per legge per effettuare la compravendita, per avere accesso ad eventuali finanziamenti e agevolazioni fiscali; il 27,9% che l'agenzia fosse disposta ad espletare servizi burocratici successivi all'acquisto come ad esempio subentri/volture delle varie utenze; il 25% che l'agenzia offrisse anche un servizio di consulenza circa l'opportunità e convenienza economico-commerciale dell'esecuzione di interventi di cambio di destinazione d'uso; il 23,5% avrebbe gradito una assistenza successiva all'acquisto, per proporre e gestire il bene acquistato sul mercato delle locazioni; infine, il 22,1% che l'agente fornisse un servizio di consulenza sulle opportunità di finanziamento con Banche o Istituti di Credito (*graf. 2*).

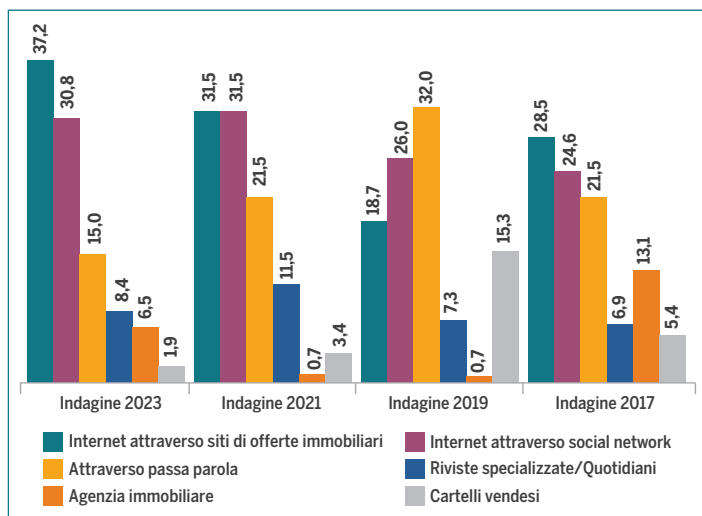
Grafico 2 - Ulteriori servizi desiderati dagli acquirenti da parte di un'agenzia immobiliare (acquisti effettuati; val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Andando ad analizzare attraverso quali canali informativi l'acquirente è venuto a conoscenza dell'abitazione comprata, internet la fa da padrone dal momento che al primo posto come fonte abbiamo la consultazione di piattaforme tematiche con un 37,4% seguito per un 30,8% dai social network. L'approccio digitale stacca dunque di diversi punti percentuali i canali informativi "fisici" con un 15% fatto registrare dal tradizionale passa parola tra conoscenti e custodi di stabili, fortemente ridimensionato rispetto al recente passato, e un 8,4% che ha utilizzato come fonte informativa le riviste specializzate e gli annunci su quotidiani. Troviamo poi che per il 6,5% delle famiglie residenti nella Capitale l'individuazione del bene è avvenuta recandosi fisicamente nelle agenzie immobiliari dato in ripresa dopo un periodo di calo nel periodo delle limitazioni imposte dalla pandemia, e per un 1,9% imbattendosi nel tradizionale cartello vendesi, apposto sull'immobile stesso (graf. 3).

Grafico 3 - Canali informativi attraverso i quali si è venuti a conoscenza del bene acquistato (acquisti effettuati; val. %)

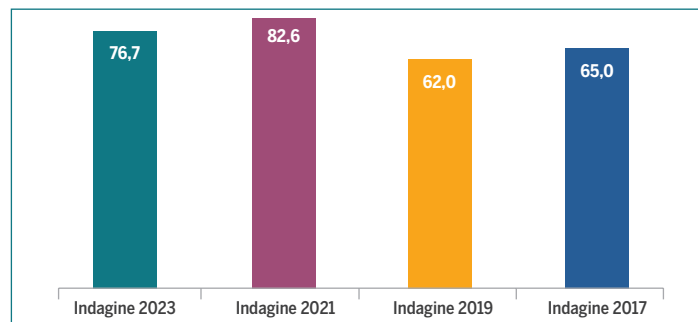


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Tuttavia, **il 60,7% di chi ha individuato il bene successivamente acquistato attraverso annunci presenti su Internet**, sulle riviste specializzate/quotidiani e/o su cartelli vendesi, ha affermato **che le inserzioni erano state pubblicate da un'agenzia immobiliare;**

quindi, il terminale ultimo risulta essere in realtà l'agenzia. Sul fronte delle vendite, alla domanda se si era fatto ricorso al supporto professionale di una agenzia immobiliare nella transazione, ha risposto affermativamente il 76,7% degli intervistati (graf. 4).

Grafico 4 - Utilizzo dell'agenzia immobiliare (vendite effettuate, val.%)



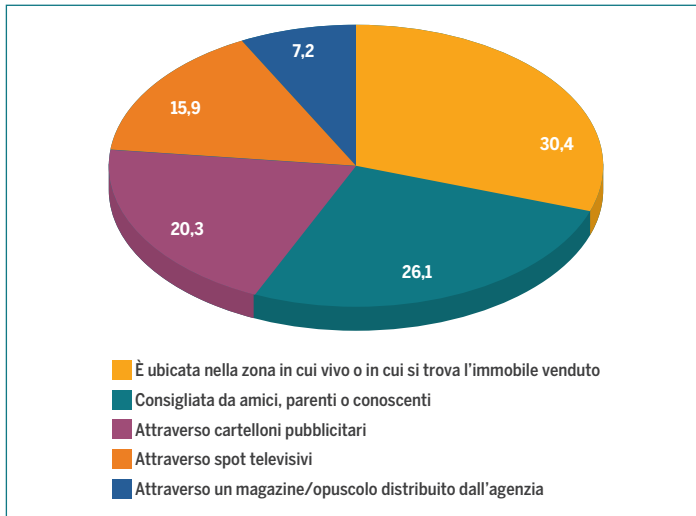
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Inoltre, andando ad indagare su come sia stata scelta l'agenzia a cui affidare l'immobile successivamente venduto, è emerso che nel 30,4% delle situazioni si è optato per un'agenzia situata nella zona di residenza del venditore o comunque in quella di localizzazione dell'immobile venduto; nel 26,1% dei casi ci si è rivolti a operatori consigliati da amici, parenti e conoscenti; nel 20,3% dei casi la decisione è stata presa leggendo dei cartelloni pubblicitari; nel 15,9% la scelta è stata orientata da spot televisivi; e, infine, solo nel 7,2% dei casi tramite magazine/opuscoli distribuiti dall'agenzia (graf. 5).

Chiedendo poi un giudizio sui servizi ricevuti, è emerso che il 71% ha dato un *feedback* positivo contro un 29% negativo.

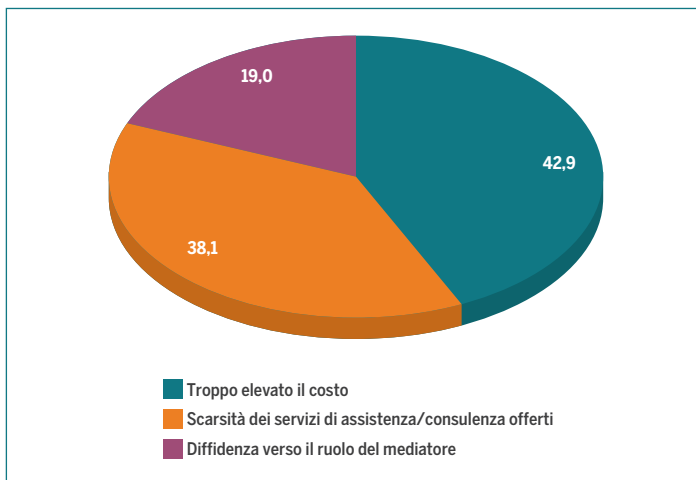
A proposito delle motivazioni che hanno spinto il restante 23,3% dei venditori a scegliere canali alternativi all'agenzia, il 42,9% ha motivato la scelta per la provvigione troppo elevata; il 38,1% ha sostenuto che i servizi di assistenza e/o consulenza non fossero adeguati alle proprie esigenze; infine, il 19% si è dichiarato diffidente nei confronti della figura professionale dell'agente immobiliare. Quindi, le persone vogliono che le agenzie offrano sempre più servizi con un livello di qualità elevato (graf. 6).

Grafico 5 - Canali attraverso i quali è stata scelta l'agenzia immobiliare (vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

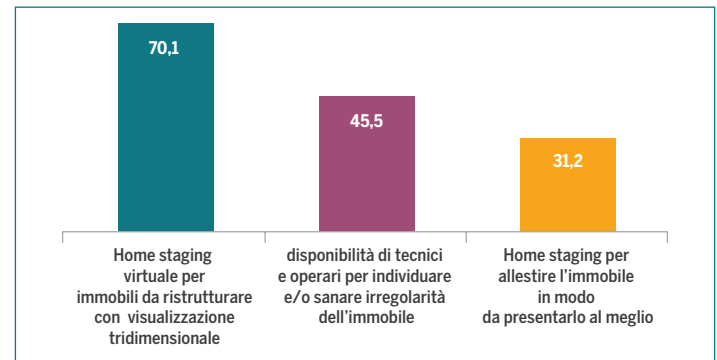
Grafico 6 - Motivazioni che hanno spinto i venditori a scegliere canali alternativi all'agenzia (vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

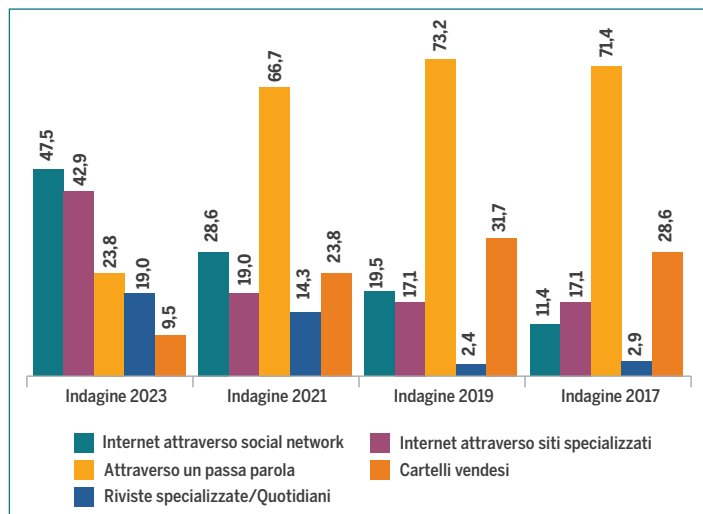
A quanti hanno ritenuto i servizi di assistenza e/o consulenza scarsi è stato chiesto quali servizi avrebbe voluto ricevere ed è emerso che la percentuale maggiore -il 70,1%- va al servizio di ristrutturazione con realtà virtuale così da illustrare le potenzialità del bene; per il 45,5% sarebbe stato utile ricevere un supporto nell'individuazione di tecnici e operai per sanare eventuali irregolarità prima di immettere il bene sul mercato; infine, al 31,2%, avrebbe fatto piacere ricevere un servizio di *home staging* per arredare e presentare l'immobile al meglio (graf. 7).

Grafico 7 - Ulteriori servizi che le famiglie avrebbero voluto ricevere dall'agenzia immobiliare (vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Da un focus sui canali utilizzati per promuovere il bene da parte delle famiglie che non hanno fatto ricorso ad una agenzia immobiliare per effettuare la vendita, il binomio dei canali digitali (piattaforme digitali e social network) con il 90,4% soppianta drasticamente il passa parola che risultava come prima opzione per la promozione del proprio immobile nelle indagini degli ultimi anni e che invece scende al 23,8% degli intervistati seguito dal 19% per gli annunci su quotidiani e riviste specializzate dal 9,5% del cartello vendesi (graf. 8).

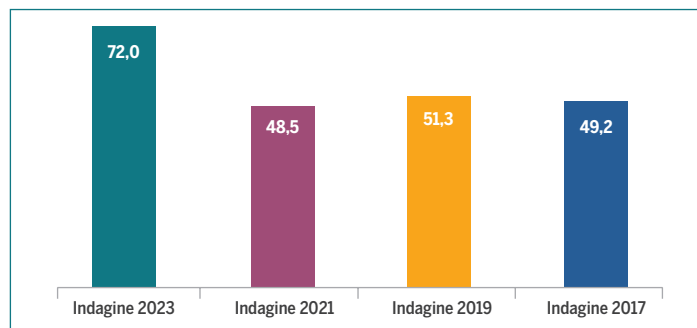
Grafico 8 - Canali informativi attraverso cui si e' pubblicizzato il bene venduto (vendite effettuate, val.%)

Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

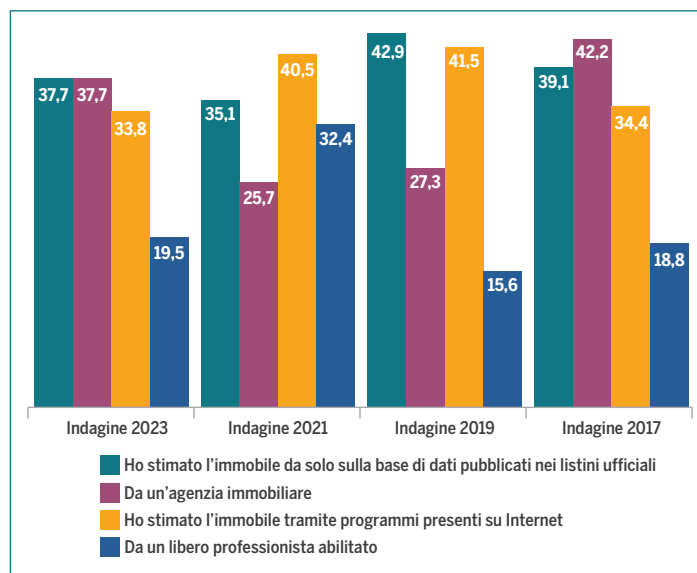
2. LA VALUTAZIONE

Dall'Indagine a Roma e provincia si evince che ben il 72,0% di quanti hanno acquistato un immobile, lo ha valutato con il supporto di un professionista o facendo ricorso alla consultazione di fonti ufficiali per le quotazioni di zona, dato in netta crescita rispetto alle indagini degli anni precedenti (graf. 9).

Andando ad analizzare nello specifico la modalità impiegata, si registra un testa a testa con un analogo 37,7% tra il 'fai da te' con l'ausilio di listini ufficiali e quanti invece si affidano ad un agente immobiliare. Il 33,8% ha fatto ricorso a programmi disponibili su internet mentre il 19,5% si è avvalso del supporto di un professionista abilitato. Inoltre, dalle percentuali è chiaro che molti acquirenti hanno utilizzato due o più canali per stimare il valore del bene da acquistare (graf. 10).

Grafico 9 - Il ricorso alla valutazione (acquisti effettuati, val. %)

Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

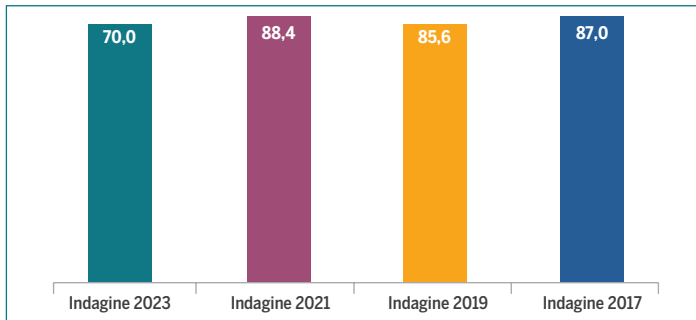
Grafico 10 - Modalità impiegata per stimare l'immobile (acquisti effettuati, val. %)

Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Infine, dall'analisi dell'offerta è emerso che il 70,0% delle famiglie romane ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, valore inferiore a quello registrato dalle indagini precedenti (graf. 11). Esaminando poi da chi e come è stato valutato il bene venduto, è

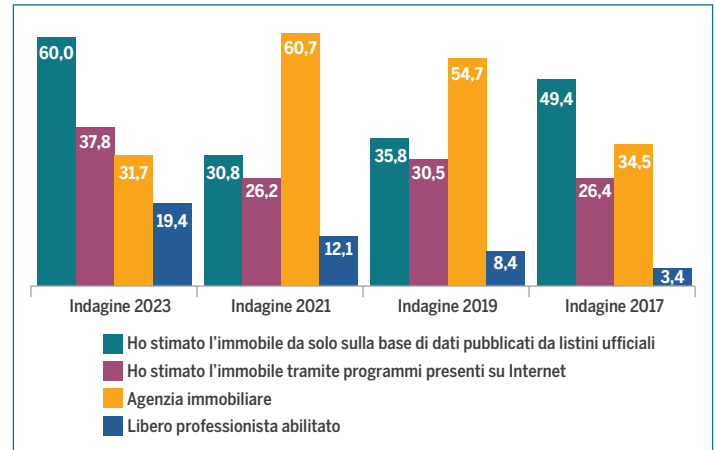
emerso che i proprietari tendono a voler stabilire direttamente il prezzo di vendita visto che il 60,0% ha stimato l'immobile da solo, sulla base di quotazioni ufficiali o per il 37,8% facendo ricorso a piattaforme web, mentre la scelta di affidarsi a dei professionisti ha fatto registrare un 31,7% per le agenzie immobiliari e un 19,4% per professionisti abilitati (graf. 12).

Grafico 11 - Il ricorso alla valutazione (vendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

Grafico 12 - Modalità impiegata per stimare l'immobile (vendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

NOTA METODOLOGICA

DEFINIZIONE DEL CAMPIONE DI INDAGINE

L'indagine è stata basata su un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse ovvero famiglie residenti nel Comune di Roma, stratificato per tipologia di famiglia: n. 3 classi (famiglie uni personali, coppie con figli, coppie senza figli).

Al fine di rappresentare in modo più efficiente il segmento della popolazione che avesse svolto almeno una transazione immobiliare nel corso dell'ultimo biennio (2021-2022), incrociato per tipologia di famiglia, il campione è stato caratterizzato da un sovra-campionamento a due stadi (n. 120 casi in totale) sul Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) rispetto alla quota di proprietà compravendita¹, sulla base dei dati contenuti nel "Rapporto Immobiliare 2022 "Residenziale" – Agenzia del Territorio".

La numerosità campionaria complessiva realizzata è stata di 1.500 interviste.

METODO DI RILEVAZIONE

Le interviste sono state effettuate con la tecnica CATI (*Computer-Assisted Telephone Interviewing*). La progettazione del questionario elettronico interattivo da utilizzare nella rilevazione CATI è stata predisposta sulla base del questionario cartaceo redatto da Tecnoborsa.

FASE DI ANALISI

Tutti i dati sono stati sottoposti alle operazioni di «*editing*» e «*cleaning*». Le operazioni di controllo e correzione (*editing*) dei dati statistici

rilevati ha rappresentato una fase fondamentale del processo di indagine, sia per la complessità dei fenomeni indagati e delle relazioni esistenti fra essi, sia delle diverse e molteplici tipologie di errore riscontrabili in questo tipo di dati. La pulizia dei dati (*cleaning*) è stata effettuata per individuare, valutare e gestire i dati «non validi» e i dati «outliers».

Per garantire una maggiore efficienza delle stime campionarie, sono stati adottati criteri di riporto dei risultati campionari (ponderazione delle interviste) all'universo di interesse per mezzo di un sistema di pesi calibrato (città, tipologia familiare). Ad ogni unità del campione è stato associato un coefficiente di ponderazione (peso campionario) che è servito ad indicare in sostanza il numero di unità della popolazione che tale unità campionaria rappresentava. Il peso di riporto all'universo ha rappresentato il numero di unità della popolazione rappresentata da quella unità campionaria, inclusa se stessa. La calibrazione operata dagli stimatori considerati ha permesso di fornire stime più accurate rispetto ai totali noti.

L'ERRORE CAMPIONARIO

L'ultima tabella permette di verificare l'errore campionario. Intervallo di confidenza (95%).

Città	Errore campionario
	%
ROMA	+2,5

¹ Si tratta dell'indicatore della dinamica di mercato, che rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravendita, avvenute in un determinato periodo di tempo.

Quaderni

DI ECONOMIA IMMOBILIARE

L'indagine sull'idea di abitazione delle famiglie romane è un progetto Tecnoborsa.

Il rapporto conclusivo pubblicato nel n.38 del QEI,
è il risultato di una collaborazione
con RuR- Rete urbana delle Rappresentanze.

Al lavoro hanno partecipato:

Valentina Canali (Direzione Tecnoborsa) coordinamento;

Giuseppe Roma (RuR) stesura del primo capitolo e definizione del relativo questionario;

Alice Ciani (Centro studi Tecnoborsa) elaborazione dei grafici e analisi dei dati del secondo e terzo capitolo;

Claudio Rosi (architetto componente del comitato stime Borsa immobiliare di Roma) collaborazione definizione questionario;

Format srl somministrazione questionario al campione di 1.500 famiglie della città di Roma;

Digitalia lab grafica e stampa.

PUBBLICATO NOVEMBRE 2023



Sede:

Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Tel. +390657300710

info@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.com

ISSN 2974-6396 QEI - Quaderni di economia immobiliare
